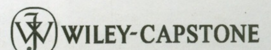
الثقة بالنفس

هل يمثل التغير البسيط فرقا كبيرا؟

SELF CONFIDENCE



بول ماكجي



دار الفجر للنشر و التوزيع

الثقة بالنفس

هل يمثل التغير البسيط فرقاً كبيراً؟

الثقة بالنفس

هل يمثل التغير البسيط فرقاً كبيراً؟

تأليف
بول ماكجي

ترجمة
د. أحمد المغربي

دار الفجر للنشر والتوزيع

2013

الثقة بالنفس

هل يمثل التغير البسيط فرقاً كبيراً؟

تأليف
بول ماكجي

ترجمة
د. أحمد المغربي

Self-Confidence

The English Edition Published 2012 by
Capstone Publishing Ltd. (A Wiley Company)

حقوق النشر

الطبعة العربية الأولى 2013

رقم الإيداع
16549

ISBN
978-977-358-284-7

دار الفجر للنشر والتوزيع
4 شارع هاشم الأشقر – النزهة الجديدة
القاهرة – مصر
تليفون : 26242520 – 26246252(00202)
فاكس : 26246265 (00202)
Email: daralfajr@yahoo.com

فهرس المحتويات

نبذة عن المؤلف

يعتبر بول ماكجي **Paul McGee** أحد المحاضرين البارزين بالمملكة المتحدة في مجالات التغيير والثقة وعلاقات العمل والتحفيز. كان أسلوبه العملي الدعابي والمحفز للتفكير السبب الأول في أن يجد الفرصة في إلقاء محاضرات في أكثر من خمس وثلاثين دولة – ولا يزال يحاضر بهذا الأسلوب حتى يومنا هذا – كما أنه مؤلف لسبعة كتب. يعتبر بول أيضاً محاضراً بارزاً في قيادة الحياة الشخصية، ولا يزال يعمل بالتعاون مع إحدى فرق رئاسة الوزارة الإنجليزية البارزة.

لقد نال بول ماكجي شرف ابتكار أسلوب السومو **Sumo** (اعمل في هدوء وصمت ونال شرف تأليف كتاب يفسر الأسلوب بحيث انتشرت الرسائل البسيطة والهامة التي تضمنها في جميع أنحاء العالم في مؤسسات القطاعين العام والخاص. وقد قام مؤخراً بتطوير أفكاره بحيث تناسب صغار السن بما يسمى السومو من أجل المدارس **Sumo4Schools**.

بناءً على ثقافة بول وخلفيته الأكاديمية في مجال علم النفس السلوكي والاجتماعي، فقد عمل مستشاراً ومدرباً للأداء وزميلاً للجمعية المهنية للخطابة. والهدف الذي يسعى بول إليه في غاية البساطة: "أريد أن أمد يد المساعدة لجميع الناس من أجل تحقيق نتائج أفضل في الحياة والاستمتاع بسبل العيش" للمزيد من المعلومات يمكن زيارة موقع **www.TheSumoGuy.com** أو الاتصال ببول من خلال صفحته على تويتر **Twitter: @TheSumoGuy**.

أقوال المتخصصين عن الكتاب

"الكتاب هام وصادق ومثير للجدل. عليك أن تقرأه".

ستيف ماكدرموت المتحدث باسم مؤسسات التجارة

الأوروبية ومؤلف أكثر الكتب مبيعاً.

"سوف تحب هذا الكتاب. فبول ماكجي هو أحد الكتاب ومقدمي البرامج التجارية الملهمين والموهوبين. ولسوف يفيدك هذا الكتاب كثيراً من خلال مساعدتك على استعادة ثقة وإعادة بنائها حتى يمكنك أن تصل إلى أقصى طاقة كامنة لديك تفيدك في حياتك".

روزميري كونلي، مسئولة بالبنك المركزي الأوروبي
وأخصائية النظام الغذائي واللياقة البدنية.

"بدءاً من تحسين حياة الحب لديك، وحتى تعزيز فرص العمل المتاحة لك يمكن أن تفتح الثقة أبواب مستقبل أكثر إشراقاً أمامك. فهذا الكتاب العبقري – الذي يفيض بالصدق والدعابة والأمل – يقدم لك مفاتيح تلك الأبواب".

لاين فيرجوسون، مدير المبيعات بمحلات بودي الشهيرة.

"كتاب يمتلئ بالأطروحات والأفكار العملية التي تعمل على بناء الثقة لديك بدءاً من قاعة الاجتماعات وحتى غرفة النوم، ثم بناء ما بينهما. ستتمنى لو أنك كنت قد قرأت هذا الكتاب من أعوام".

فيليب هيسكيث، فائز بعدة جوائز ومحاضر دولي
ومؤلف أكثر الكتب مبيعاً.

أقوال المشاهير عن بول ماكجي: مبتكر السومو

"محتوى هذا الكتاب يشكل فارقاً لا يصدق؛ فقد صعد متوسط ما يشعر به الناس من قدرة على التعامل مع أي تغيير من 71٪ إلى 94٪ وهو ما يعد صعوداً هائلاً ونقلة كبيرة، خاصة وأن هذا المحتوى يبنى على أساس معقول. فأفكار السومو **SUMO** لا تزال تستخدم من قبل الكثيرين".

ماركس وسبنسر

"هل لي – بالنيابة عن كل فرد من مانشستر يونايتد حفر الدورة التي أعددتها – أن

أتقدم إليك بالشكر للعرض الرائع الذي قمت به. لقد كانت التغذية الراجعة أكثر من رائعة، كما كان إيجابية، كما أنني أعلم أن جميع الأفكار التي تضمنتها رسالة السومو قد نالت تقدير الجميع".

كينيث ميريت، مسئول بمانشستر يونايتد

"من خلال خبرتنا في إدارة وإقامة المؤتمرات على مدى عشرين عاماً نستطيع أن نقول إن بول ماكجي هو المحاضر الوحيد الذي قمنا بدعوته مرة أخرى. وخذا – في المقام الأول – يفسر للجميع مدى الفائدة التي انتفعنا بها من اطلاعنا على فلسفة أسلوب السومو الذي ابتكره بول".

دوج بيركنز وديم ماري بيركنز، بالبنك المركزي
الأوروبي ومؤسسا سبيكسيفرز

"بول! إنك لست محاضراً متحمساً أو ملهماً... إنني أعتقد بالفعل أنك محاضر يستطيع تغيير الحياة. فأنت الذي توفر للناس جميع الأدوات التي تؤدي إلى تغيير حياتهم".

نايجل ديسنر، مقدم برامج ومحاضر بالتليفزيون

"عزيزي بول، أريد فقط أن تعرف أنني اكتشفت أن كتاب السومو الذي أبدعت فيه محفز ومفيد. فقد ساعد عالم الأعمال والتجارة على السير قدماً بوتيرة جعلتني أظن أن مبادئ السومو تعتبر جزءاً أساسياً من جينات الفرد الوراثية الخاصة بالأعمال التجارية".

اللورد ديجبي جونز

"تحتاج كل مؤسسة في هذه الأيام إلى البحث عن كل ما يستحق أن ينفق عليه المال... لقد قمنا بعمل استثمار وذلك من خلال توجيه **2500** عامل لدينا لحضور منتدى السومو الذي كان يحاضر فيه بول ماكجي. ولقد اكتسب العاملون أفكاراً جعلتهم يعملون بأسلوب أكثر فعالية، وجعلتهم يستطيعون التعامل مع

تحديدات التغيير بإيجابية، ويستطيعون بناء علاقات أفضل مع كل من الجمهور والزملاء في العمل. وقد أوضحت التغذية الراجعة الهائلة أن الجلسات الخاصة بالمنتدى كانت محفزة للاستلهام ومثيرة للفكر بالدعابة، ولكنها كانت – فوق كل ذلك – عملية حيث ساعدت العاملين لدى العمل بصورة إيجابية مختلفة. إنني الآن لا أتردد أبداً في أن أوصي كل مؤسسة من مؤسسات العمل بالاطلاع على فلسفة السومو التي ابتكرها بول ماكجي والسعي إلى تبنيها".

جولي سبنسر، مديرة شرطة كامبردجشاير

مؤلفات أخرى لبول ماكجي: مبتكر السومو

1. السومو (اعمل في هدوء وصمت): الدليل الواضح والصريح للاستمتاع بحياة رائعة.

2. السومو. علاقاتك: كيف تعامل من تعيش وتعمل معهم ولا تسبب لعم القلق.

نشر كلا العملين من خلال دار كابستون للنشر. ويمكنك أن تلتقي بول ماكجي على Twitter@TheSumoGuy أو يمكن أن تدخل على صفحة www.TheSumoGuy.com

مقدمـــــة الطبعة الثانية

أعتقد أنك إن كنت تقرأ كتاباً عن الثقة في النفس بوجه خاص فلابد أنك ستتوقع أن يقوم المؤلف الذي يحمل كتابه مثل هذا العنوان بتضمين الكتاب مادة علمية مكثفة.

لكي أكون صادقاً وأميناً أقول إنني لا أتمتع دائماً بمثل هذا الشعور.

عندما يتعلق الأمر بالكتابة عن هذا الموضوع فإنني دائماً ما أشعار بالثقة. فلدى فريق تحرير وأصدقاء يدعمونني ولا يتوانون أبداً عن إمدادي بالتغذية الراجعة حول محتوى الكتاب.

إذاً فهل أشهر بالثقة فيما كتبت فعلاً ؟

بالتأكيد.

لكن هل كنت واثقاً في أن يكون هذا الكتاب هو الأكثر مبيعاً!

كنت مفعماً بالأمل ومملوءاً بالرجاء، لكنني لم أكن واثقاً تمام الثقة.

قد يكون هذا الأمر ليس أمراً سيئاً على الإطلاق.

إن القليل من الشك في الذات يعد سلاحاً جيداً ضد الرضا عن الذات والغطرسة.

أرأيت ؟ عندما ترى بأن عينيك الإحصائيات الواقعية للمبيعات جنيهاً فقط ستجد مبرراً لوجود أي نوع من التفاؤل.

من ثم شعرت وكأنني طفل ينتظر في صباح عيد الميلاد أن تصل إلى مسمعه الإحصائيات الأولية للمبيعات.

وعندما وصلت الأنباء، كنت أشعار بنشوة عارمة.

لقد كانت الثقة بالنفس – ولا تزال – وبكل وضوح قضية كبرى النسبة للعديد من

الناس.

ولسوف أتقدم باعتراف بسيط. وهو اعتراف يخص المؤلفين، ولكنهم نادراً ما يعترفون به.

وهذا الاعتراف هو ما يلي بكل بساطة:

الإحساس الغامر بالرضا الذي يشعرون به عندما يرون كتابهم معروضاً في مكان بارز بأحد محلات بيع الكتب.

ماذا يمكن أن يكون أفضل من ذلك ؟

هناك فعلاً ما يمكن أن يكون أفضل من ذلك.

عندما تنظر وأنت تشعر بالفخر إلى كتابك وهو معروض في إحدى المكتبات، ثم يأتي شخص يمر بجوارك ليطلب شراء نسخة من هذا الكتاب، في هذه الحالة أعترف بوضوح بمدى التوتر والإثارة التي تغمرني.

تشعر الآن بالأسى؛ أعلم ذلك.

لكن ماذا يمكن أن تفعل لو كنت في موقفي ؟

نعم أعترف بذلك.

لقد فعلت ذلك في واقع الأمر.

فبعض الناس يشعرون بالسرور إذا ما انتابهم نوع من الدهشة.

ومع ذلك فإن الآخرين ينصرفون بسرعة مؤكدين على أنني لم استخدم أسلوباً متقناً للهو بحيث يمكن أن حصل على ما في جيوبهم.

لقد شعر أحد الأشخاص بفرصة كبيرة لدرجة أنه طلب مني أن أنتظر حتى يشتري نسخة من الكتاب لأقوم بالتوقيع عليه.

لم أكن متأكدا من أنها مجرد ربع ساعة من الشهرة، لكن المؤكد أن الوقت لم

يقل عن خمس عشرة ثانية.

لكن ما كان يمثل لي مزيداً من الإثارة هو عندما كان الكثيرون يتصلون بي لكي يخبروني كم كان الكتاب يمثل لهم فائدة كبيرة.

لقد فعل ذلك المئات من القراء بالمعنى الحرفي لهذا الرقم.

لماذا ؟

أود أن أقول بكل وضوح إن الناس كانوا مضطرين للقيام بذلك.

في معظم الحالات كانت وجهة النظر تلك صحيحة.

ومع ذلك فإن الغالبية العظمى من الناس كانوا يتصلوا بي لأنهم وافقوا على التحدي الذي ذكرته في فصل "كيف تكون أفضل صديق لنفسك"، خاصة باب "إجراء جراحة تجميل لعقلك". أرجو أن تتبنى هذا التحدي أنت أيضاً. لكن عليك أن تتحلى بالصبر؛ فسوف تطلع على هذا الباب فوراً.

الأمر المدهش أيضاً هو أنني أرى نسبة كبيرة من الناس قد استفادوا من هذا الكتاب. ويبدو أن الجميع – من الطلاب وحتى نجوم الرياضة – قد ازدادت لديهم الثقة في النفس أضعافاً مضاعفة.

وبالنسبة لهذه الطبعة الثانية من الكتب، فبالإضافة إلى التوسع في بعض أبواب الكتاب فقد قمت أيضاً بتضمين فصل جديد عن "كيف تتعامل مع الصراع بثقة". فالصراع يعتبر جزءاً جوهرياً من الحياة. وهذا ليس دليلاً على الانهزامية، بل إنه دليل على الواقع. لكن عندما يتم التعامل مع الصراع بصورة جيدة، يمكن أن يؤدي إلى حلول إبداعية كما يمكن أن يؤدي إلى تحسن في الأداء ثم إلى نتائج جيدة.

أما الصراع الذي لم يتم إيجاد حل له، فلن يؤدي إلى مثل تلك النتائج.

لكن بدلاً من تجنب هذا الموضوع بالكامل فإن الهدف من هذا الفصل هو أن تمنح الثقة الكاملة بحيث يمكن أن تفتح صدرك خاصة عندما تتعامل معه بأسلوب

صحيح وبناء بناءً على تلك الثقة. في هذه الطبعة الثانية أيضاً قمت بإضافة المزيد من الاستراتيجيات والتمرينات إلى فصل "كيف تكون أفضل صديق لنفسك"، وقد شجعني على ذلك نوعاً ما عبارة سمعتها من التليفزيون تقول: "إننا نكتب نجاحنا على الرمال ولكننا نكتب سقطاتنا على الحجارة". ولأنني عملت في الفترة الأخيرة مع مجموعة ممن كانوا على وشك أن يصبحوا من ضمن العاملين أو من ضمن العمالة الزائدة كنت أشعر بالارتباك والأسى لعجزهم عن تحديد مواطن القوة لديهم والتحدث عنها بأي نوع من أنواع الثقة. يبدو أننا نستطيع – وبكل وضوح – أن نعتبر مواطن قوتنا أمراً مفروغاً منه، لذلك فستجد أن بعض النصائح والأفكار قد تساعدك على أن تنظر إلى ذاتك نظرة صادقة وإيجابية دون أن تشعر بالغرور. وبما أنني قد اختبرت وجربت محتوى هذا الكتاب فإنني أعلم تماماً أنك عزيزي القارئ ستجد فيه نفعاً كبيراً.

إن أحد الأشخاص الذين أمضوا حياتهم في مد يد المساعدة للناس من أجل بناء ثقتهم ومواصلة السعي إلى تحقيق آمالهم وأحلامهم كان صديقي المقرب كليف جوت. ففي الطبعة الأولى كان كليف أحد الذين وجه إليهم الشكر لدعمهم لي لعدة سنوات. وفي فصل "ستواصل التقدم بمساعدة بسيطة من أصدقائك" سترى أن كليف أحد القلائل الذين أدوا الأدوار الأربعة التي ناقشها هذا الباب.

لقد وافق كليف المنية فقي فبراير عام 2011.

لقد افتقدته كثيراً.

كان عمره حوالي 52 عاماً.

يسمى آخر فصل من الكتاب "هل لديك الثقة التي تجعلك شغوفاً M.A.D ؟" واصطلاح Difference. كما هو الحال معنا جميعاً، كان يتعرض كليف الشك في الذات.

لم يسع أبداً إلى إخفاء تلك اللحظات، بل أحياناً ما "يرتديها في أكمامه" بكل

وضوح. لكنه كان شغوفاً MAD، فقد كان يتصرف بأسلوب مختلف. كما كانت ثقته وإيمانه بنفسه – ولا يزال – مصدر إلهام بالنسبة لي. ليس لأنه كان يتحلى بالثقة، لكن بسبب ما أدت إليه ثقته في نفسه من عظيم إنجازات. لقد صعد وتسلق العديد من المرتفعات كأي مغامر آخر، لكن رواياته وحكمته ساعدت العديد من البشر على الصعود فوق "مرتفعاتهم الشخصية".

إن وفاة كليف تمثل تذكرة أليمة لأجل قصير قد أعيشه على سطح هذا الكوكب. ولهذا فإنني أرغب في أن أقطع أطول طريق في رحلتي في الحياة ما استطعت إلى ذلك سبيلاً.

هل ستفعل أنت ذلك ؟

إذا كان الأمر كذلك، إذاً فإنني أرجو كل الرجاء أن توفر لك صفحات هذا الكتاب كلاً من المعلومات وربما مصدر الإلهام – وهو الأمر الأكثر أهمية – الذي يساعدك على تحقيق أقصى قدر من الاستفادة في حياتك. وإذا كنت تعاني من قصور في الثقة في النفس يعوقك ويعرقلك الآن عن التقدم للأمام، فإنني آمل أن كل ما تقرأه على صفحات هذا الكتاب يشجعك على تجاوز تلك المعوقات والعراقيل لتحقيق التقدم نحو مستقبل أفضل.

لقد أدركت أن الحياة أحياناً ما تكون قطاراً سريعاً. لم أكن على دراية كاملة بهذه الفكرة كما أنا الآن، ولذا فإنني أشعر بالعرفان لأناس مثل كليف الذي شاركني في ركوب هذا القطار. وآمل أن يكون لديك أصدقاء مثل كليف في حياتك أنت أيضاً وربما تساعدك صفحات هذا الكتاب على أن تكتشف من يكونون مثل هؤلاء الناس.

وقد تصل في نهاية قراءة هذا الكتاب إلى الشعور بأنك على استعداد لمساعدة الآخرين في رحلتهم أيضاً.

أفهم تماماً أننا لن نجد الفرصة التي نتقابل فيها – أنا وأنت – وجهاً لوجه، لكنني

أشعر وأرى في ذلك ميزة جلية وهي أنك بتلك القراءة المتأنية للكتاب تكون قد استثمرت وقتك – وربما حتى أموالك التي أعتقد أنك اقترضتها – في مثل تلك القراءة.

ثمة عدد لا يحصى من الناس يرون أن قراءة هذا الكتاب إنما هي استثمار حقيقي.

أرجو أن ترى ذلك أيضاً.

ابحث عن الأفكار الهامة.

تجنب المحتوى الذي لا علاقة لك بها.

ثم أعلن تحديك لكل فكرة قد لا تتفق ورأيك.

لكن حاول أن تستفيد منها قدر استطاعتك.

من أجل نفسك.

وربما من أجل الآخرين أيضاً.

وإذا كنت ترغب في أن تظل على اطلاع دائم على معلوماتي وخبراتي في هذا الموضوع، بل وعلى غير ذلك من المعلومات والخبرات، فعليك إذاً أن تبحث عني على تويتر **Twitter: @TheSumoGuy**.

وافر شكري ،،،

بول ماكجي

مبتكر السومو

مقدمة

"كل شيء يعود إلى الثقة"

إريك كانتونا

عد بذاكرتك للوراء عندما كنت في طور النمو.

هل تتذكر أنك في يوم من أيام طفولتك قد نلت حقنة على يد طبيب أو على يد ممرضة مدرستك ؟

حسناً، تخيل لو أن إحدى تلك الحقن ولدت لديك مناعة ضد الآثار السلبية للرفض والفشل وقصور الإيمان بالذات.

بمعنى آخر، تم إعطاؤك حقنة ثقة.

كيف ستكون حياتك إذا ما كنت تشعر بالثقة على الدوام ؟

كيف ستكون حياتك إن كان باستطاعتك أن تعطي ثقتك "حقنة مقوية" كل خمس سنوات ؟

ماذا ستفعل ؟ وأين ستذهب ؟ وإلام تسعى ؟

إنها لفكرة ممتعة.

عل تتفق معي ؟

كبداية، لن تحتاج في هذه الحالة إلى قراءة مثل هذا الكتاب.

وستصبح الحياة أكثر بساطة، وأكثر وضوحاً.

لكنها ليست كذلك.

فالحياة معقدة.

كما يمكن أن تكون ثقتك هشة.

كما يمكن أيضاً أن تستغرق سنوات لكي تنمو وتتطور تلك الثقة.

ومع ذلك ...

فإن واقعة واحدة يمكن أن تؤدي إلى سحقها.

إذاً لماذا تعتبر الثقة أمراً ضرورياً لك ولنجاحك ولإنجازاتك في الحياة ؟

وما الذي يحدث إذا ما تم سحق ثقتك ؟

هل يمكن أن يعاد بناؤها ؟

وإذا كان ذلك ممكناً، فكيف تتم إعادة هذا البناء ؟

كيف يمكن استدعاء ثقتك عندما ترغب في أن تكون في أفضل حالاتك ؟

هذا هو موضوع الكتاب.

فهذا الكتاب يدور – بكل صوره – حول إيجاد عدد أوفر من أناس مثل كيفين Kevin.

دعني أشرح لك الأمر.

كنت على وشك إنهاء ورشة عمل لمدة يومين خاصة بمجموعة من عمال مناجم الفحم المحتملين عن "كيف يمكن الحصول على تلك الوظيفة". مرت أحداث ورشة العمل على ما يرام.

سألت الاثنى عشر رجلاً الموجودين بالغرفة: "ما هي فائدة مثل هذه الدورة ؟" طبعاً سمعت ردوداً تعودت على سماعها لمرات عديدة من قبل.

"أشعر بأنني أنظر بمزيد من الإيجابية للمستقبل".

"عرفت كيف يمكن أن أقدم نفسي بصورة أفضل".

"سوف أعد إعداداً جيداً لأية مقابلة في المستقبل".

ثم جاء دور كيفين.

"لو كنت أستاذي في المدرسة يا بول لكنت أصبحت رائد فضاء".

لم أتوقع أن أسمع تلك الإجابة.

واصل كيفين حديثه قائلاً: "منذ أن كن طفلاً كان طريقي في الحياة مرسوماً ومخططاً. فأبي كان يعمل في أحد المناجم، وكان من المتوقع طبعاً أن أقتفي أثره".

"إنني أشعر بأن هذه الدورة قد منحتني المزيد من الإيمان بنفسي، كما أتمنى لو أنني كنت قد درست في تلك الدورة منذ عشرين عاماً. من يعرق أين كان يمكن أن أعمل لو أنني كنت قد درست بها من قبل ؟"

لن أنسى كلمات كيفين تلك أبداً.

إنها تذكرني بكيف يمكن أن يؤثر الإيمان بالنفس – أو حتى قصوره – في بقية حياتنا. أنا لا أرغب في أن يجعلني القصور في الثقة أعود إلى الوراء لأقول لنفسي: "يا ليتني كنت فعلت كذا".

بل إنني أرغب في أن أكون شخصاً من الذين يقولون لأنفسهم: "إني مسرور أني فعلت كذا".

أرغب في أن أكون لاعباً ... لا مشاهداً.

وماذا عنك أنت ؟

كيف تستفيد من قراءة الكتاب ...

دعني أشرح لك أسلوبي في تسطير هذا الكتاب. لقد قسمت الكتاب إلى بابين.

الباب الأول: يركز على الوصول إلى المزيد من الفهم لموضوع الثقة **confidence**. أحاول أن استكشف لماذا تعد الثقة في الذات أهمية جوهرية لكل جانب من جوانب

حياتنا. كما أنني أستعرض بعض الروايات الأسطورية التي تدور حول الثقة، وأكشف عن بعض الأفكار التي لم تتضح بعد عن الموضوع الذي يضرنا فعلاً أكثر ممايفعنا. وأنهي هذا الباب من الكتاب ثم أختتم الباب بالبحث في كيف يؤثر ماضينا الذي عشناه فينا الآن وفي تفكيرنا وشعورنا بأنفسنا.

الباب الثاني: يدور بالكامل حول الطرق والأفكار العملية التي تساعد على تعزيز وبناء وتطوير ثقتك. وسواءً كنت تجاهد الشك في ذاتك، أو كنت قد تم الاستغناء عنك في العمل أو كنت تسترد عافيتك جراء علاقة انتهت أو كنت على وشك أن تواعد صديقة فهناك أطنان من النصائح والأفكار العملية والجاهزة التي تساعدك في مواصلة تحقيق إمكانياتك واستغلالها.

الأسلوب style:

لقد قمت بتأليف هذا الكتاب بأسلوب يسهل عليك قراءته. لقد وجدت أن الفقرات الكبيرة والصفحات الممتلئة بالنصوص المكتوبة شيء ممل للغاية، لذلك أرجو أن أكون قد يسرت عليك عزيز القارئ أن تطلع على المعلومات المتضمنة وتحفظها جيداً.

وقفة للمراجعة pit stops:

سترى أيضاً بعض الأجزاء التي أطلق عليها "وقفات للمراجعة". وتلك الأجزاء تعتبر ضرورية لقدرتك على الاستفادة بصورة كبيرة من هذا الكتاب.

بعد كل ذلك، ما هو هدفك من قراءة هذا الكتاب ؟ لإنهاء قراءته، أم لتنمية وتطوير ثقتك ؟

إن كان الأمر يتعلق بتنمية وتطوير الثقة – وهو ما أرجوه بالفعل – إذاً فستجد أن هذا الكتاب ذو فائدة عالية للغاية.

أرأيت ؟ لم أكن أريد إلى أن تنتهي من قراءة الكتاب فقط. بل أريد إلى أن تتفاعل

معه وتنشغل به. وهذا يعني أ ، تستغرق وقتاً لتأمل أسئلة "وقفات المراجعة" ثم الإجابة عليها.

سوف تستفيد كثيراً من هذا الكتاب عندما تجيب على تلك الأسئلة. أعدك بذلك.

التجربة الشخصية personal stuff:

لإضفاء نوع من الحيوية والممون على الأفكار التي أستطيع الوصول إليها ، قمت بإضافة مقاطع أطلقت عليها "الخبرة الشخصية". وهي عبارة عن أمثلة لمواقف قد مررت بها أنا وآخرون، وهي مواقف تساعد على تعزيز وتوضيح نقاط معينة في الكتاب. إن الروايات طريقة رائعة تجعل الفرد متفاعلاً ومشاركاً في عملية التعلم، فأرجو أنك من خلال إتاحة نافذة على عالمي أن تجد بدورك معلومات تهمك وتناسبك.

إذا لم تكن الخبرات الشخصية في نطاق خبراتك أو معلوماتك فلا بأس؛ أعتقد أنها ستوفر لك المزيد من الخبرات الثرية، ولكنها لا تعد لازمة ومفروضة عليك. وسوف تكتشف كماً كبيراً من الأدوات التي تجهز بها نفسك لتعينك أنت وغيرك على زيادة إيمانك بنفسك والتغلب على الشك في ذاتك إذا رغبت بكل بساطة في محاولة تخطي تلك الروايات. أرجو ألا تفعل ذلك بالطبع.

في نهاية الأمر، أعي تماماً أن هذا الكتاب قد يمثل لك نوعاً من المساعدة الذاتية. فبعض الكتب من هذا النوع لا أستسيغ مذاقها على الإطلاق، وربما ينطبق الأمر عليك أنت أيضاً: لذلك ستجد أسلوبي سهلاً وعملياً ، بل وفوق ذلك واقعياً.

مكن فضلك، ضع في اعتبارك أنني لست هنا لأكون شخصاً لطيفاً؛ بل إنني هنا لكي أكون مصدر فائدة لك.

لذلك أعد نفسك لتواجه التحدي، ولكي تكون مستعداً للتعامل مع "قاطرة" التجارب والخبرات في حياتك. إن هدفي أن أوفر لك مصدر الأفكار والإلهام لأن تكون كذلك، مع محاولتي لأن أرسم على شفتيك الابتسامة من حين لآخر.

أخيراً، أود أن أقر بأنني أعتقد أن إيريك كانتونا Eric Cantona كان محقاً حين قال: "كل شيء يعود للثقة". لذلك فحيثما كنت أثناء رحلتك في الاطلاع على هذا الكتاب، أرجو أن يوفر الكتاب لك الثقة المنشودة للتصرف بطريقة مختلفة.

استمتع بالكتاب.

بول ماكجي: مبتكر السومو

الباب الأول

المحتوى الذي تحتاج إلى أن تعرفه

الفصل الأول

لماذا تعتبر الثقة في النفس العامل الضروري للحياة

خلال قراءتك للفصل ستطلع على الآتي ....

- **الأثر الدائم الذي يمكن أن تخلفه الثقة في نفسك على حياتك ...**
- **لماذا يمكن أن يشكل التغيير البسيط فارقاً كبيراً ....**
- **لماذا يستفيد كل فرد من ازدياد الثقة في النفس ....**
- **المزايا الحقيقية لازدياد الثقة في ذاتك ....**

ما هو الأمر المهم بالنسبة للثقة ؟

إذا كان عليك أن تقابل نجم السينما توم كروز، فقد تكون هناك أمور عديدة ربما تلاحظها فيه:

ابتسامته.

عيناه.

وقد يتعلق الأمر بطوله.

فطول توم كروز يبلغ خمسة أقدام وسبع بوصات (أي 170 سم). يرى بعض الناس أن هذا الطول متواضع جداً. وفي بعض الثقافات يعتبر طول توم أقل من متوسط الطول العادي للرجال.

والآن تخيل ما يلي. ماذا يحدث لو أن توم كروز زاد طوله بنسبة 10٪ ؟ أعتقد أن هذه النسبة ليست كبيرة، أليس كذلك ؟

إذاً ماذا ستكون النتيجة ؟

سيزداد طول توم فجأة من خمسة أقدام وسبع بوصات إلى ما يزيد على ستة أقدام وبوصة واحدة (أي 185 سم). وسيتجه طوله من تحت المتوسط إلى ما فوقه. وسيراه الآخرون طويلاً وليس قصيراً.

لكن ما هي نسبة الزيادة في طوله ؟

10٪، وهذه ه كل الحكاية.

إن تغيراً بسيطاً قد يؤدي إلى اختلاف أو فرق كبير.

لكن الخبر الذي لا يسر والذي يواجه توم هو أنه بالرغم من أنه يستطيع أن يحاول الزهور وكأنه أطول مما عليه بالفعل، إلا أن الحقيقة هي أنه لا يستطيع فعلاً أن

يفعل أي شيء بالنسبة لطوله.

ولكن كما يمكن أن تكون قد فهمت، لا يتحدث هذا الكتاب عن طولك، بل يتحدث عن زيادة ثقتك في نفسك. وفي أنك لا تستطيع أن تفعل أي شيء بالنسبة لطولك، إلا أن هناك الكثير الذي تستطيع أن تفعله لزيادة ثقتك.

ماذا يمكن أن يحدث لو أنك ضربت بالنصائح التي يوفر لك هذا الكتاب عرض الحائط ؟ وماذا يمكن أن يحدث إذا لم تقم باتخاذ أية خطوات نحو زيادة ثقتك في نفسك ؟ هل هذا فعلاً أمر في غاية الأهمية ؟

بالتأكيد نعم.

كما ستكتشف ذلك حالاً.

تخيل المشهد التالي. أنك تقرأ إعلاناً عن وظيفة. ويبدو الإعلان فرصة عظيمة بالنسبة لك، حيث أن هذه الوظيفة تناسبك تماماً. ولكن – كالعادة – هناك خبرة معينة تتطلبها الوظيفة ولا تنطبق عليك. لابد أنك ستركز على تلك الخبرة بالذات.

ثم يبدأ الحوار مع الذات.

"من الواضح أنه لابد أن هناك أشخاصاً من بين الذي يتقدمون لهذه الوظيفة مناسبون لها أكثر مني. ليتني أتمتع بالمزيد من الخبرات. احترس! إنني أكره أن أتقدم لمقابلة شخصية، وأثناء المقابلة يفتضح أمري ويظهر قصور المعرفة والخبرة لدي. على أية حال، لابد أن هناك مئات من المتقدمين، ومن الواضح أن سيرتي الذاتية العلمية ليست حديثة. سأترك هذا الأمر الآن".

تخيل المشهد التالي. يشتاق رئيسك إلى أن تقوم أنت أو زميلك بعمل عرض بسيط خلال المؤتمر السنوي للشركة. سيعقد المؤتمر في باريس هذا العام وستكون هذه فرصة رائعة لكي يشتهر اسمك ويرتفع شأنك داخل شركتك.

ثم يبدأ الحوار مع الذات.

"إنني أكره القيام بالعروض. كل هؤلاء الناس ينظرون إلي. لابد أن أعصابي سوف تتوتر. ماذا يمكن أن أقول ؟ لا أريد أن أبدو للناس وزملائي كالأحمق. إنني لم أمر من قبل بتجربة شعرت فيها بمثل هذا الحرج. لابد أن زميلتي سام ماهرة في تقديم العروض، لا يبدو أن ثمة شيئاً يسبب لها الحرج. أعتقد أنها هي التي سيكون لها المجد والشهرة. لا يهمني. فدائماً ما تبدو مثل تلك المؤتمرات أمراً مثيراً للسخرية؛ ولابد أنها تعرف في نهاية السهرة باراً مفتوحاً للجميع".

تخيل هذا المشهد. تجلس في إحدى الحانات. فأنت ومجموعة من زملائك قد قابلتم مصادفة بعض الصديقات اللاتي تعرفوهن أثناء الدراسة بالجامعة. جذبت ليزا نظرك وانتباهك. فدائماً ما كنت تميل إليها، ولكن مرت فترة طويلة منذ آخر لقاء لكما لم يرى كل منكما فيها الآخر. ثمة أمر لفت انتباهك، ألا وهو أن ليزا تنظر نحوك وهي تبتسم.

ثم يبدأ الحوار مع الذات.

"إن ليزا ليست من مجموعتي. فقد اعتادت على مواعدة مارتن والخروج معه. لماذا تبدو مهتمة نوعاً ما بي ؟ حسناً، إنها تبتسم لي. قد تكون مجرد نظرة ودية. أراهن على أنها تشعر بالشفقة علي. لم أستطع أن استفسر منها. لا مناحي. لكن ماذا لو قامت بإحراجي ؟ إنني لم أتعرض لموقف محرج أمام زملائي من قبل. أعتقد أنني لابد أن أتخلى عن تلك الفكرة هذه المرة".

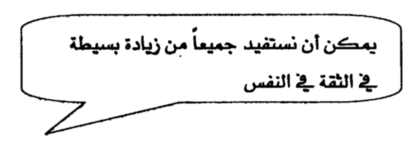
إذاً فلن تتقدم للوظيفة. ولن تقدم العرض. ولن تطلب من أية صديقة ميعاداً أو وعداً بالخروج معها.

هل هذه نهاية العالم بالنسبة لك ؟ بالطبع لا. هل أنت فاشل ؟ بالطبع لا. هل من المستحيل أن تحقق أي إنجاز في حياتك ؟ بالطبع لا.

لكن كن صادقاً مع ذاتك. هل سيساعدك شيء من المزيد من الثقة في النفس ؟ إنني لا أتحدث عن الغرور أو الوقاحة أو أن تكون شخصاً منفتحاً أكثر من اللازم.

إنني أتحدث عن الثقة. هذا الإحساس بأنك راضٍ عن نفسك. أو الوعي بأن الفشل أمر عادي. أو فهم واستيعاب أن الرفض ليس نهاية العالم.

إن الحقيقة هي ...



إن زيادة بنسبة 10٪ يمكن أن تشكل فرقاً.

وهذا يعني أنك قد تتقدم للوظيفة. ويعني أيضاً أنك قد تقدم العرض. كما يعني أنك قد تقيم علاقة عاطفية أو رومانسية.

لست مضطراً لأن تكون مريضاً

يعجبني للغاية المثل القائل: "لست مضطراً لأن تكون مرضاً حتى تتحسن". كما ترى؛ لا أفترض أنك تواجه مشكلات كبرى مع الثقة في النفس. ولا أفترض أنك تشعر بالذعور عند حديثك في العلن أو عند التعرض للمخاطر. فقد تكون سعيداً أو مسروراً نوعاً ما بحياتك.

لكن قد يكون هناك المزيد؛ المزيد مما يمكنك أن تفعله؛ المزيد مما يمكن أن تصبح عليه.

ما الذي يمكن أن يمنعك ؟ لا تملك إيماناً وثقة كافيين بذاتك ؟

هنا قد تؤدي الزيادة البسيطة إلى فارق كبير. لا يحتاج الأمر إلى التطرف أو التوسع في تكوين الشخصية. بل يتطلب الأمر تغييراً بسيطاً. هذا هو كل شيء.

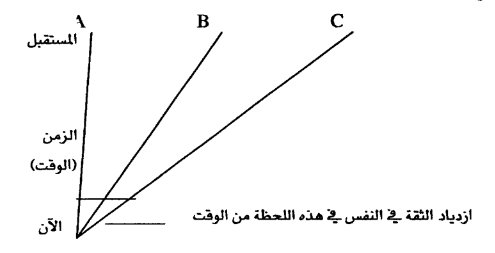
على أية حال دعني أشرح لك الأمر بطريقة أخرى. حاول أن تلقي نظرة سريعة على

الشكل التالي.

كما يوضح الشكل تحقق نسبة زيادة ضئيلة في ثقتك بنفسك – بمرور الوقت – فارقاً كبيراً في تعاملك مع الحياة (B). مع تحقيق نسبة تغير أخرى صغيرة – بمرور الوقت – ستجد نفسك في مكان مختلف تماماً (C) عن المكان الذي قد تكون فيه حالياً (A)

قد يكون مكانك الأصلي (A) ذا أهمية كبيرة بالنسبة لك، لكن تحقيق تغيرات بسيطة اليوم يمكن أن تأخذك بعيداً خلال رحلتك. يمكن أن يمثل كل من (B) و(C) الأنشطة والفرص التي لم تحلم بأن تتحقق أو تتاح لك في يوم من الأيام، لكنهما يوضحان كيف يمكن أن يحول تغير بسيط الآن مستقبلك بالكامل.

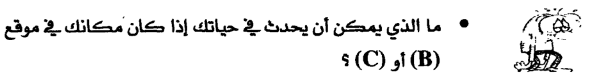
دعني أشرح لك الأمر بطريقة أخرى.



افترض أنك على ظهر إحدى السفن المتجهة من المملكة المتحدة إلى نيويورك. لكن عندما تشرع السفينة في الإبحار فإنها تنحرف بضع درجات عن مسارها. إذا ما ظلت على انحرافها من المسار فسينتهي بك الأمر بالوصول إلى البحر الكاريبي. وهذا المكان يبعد حوالي 1500 ميل تقريباً عن نيويورك.

فالتغير الضئيل في الاتجاه (أو في الثقة) يمكن أن يؤدي إلى الوصول لجهة مختلفة تماماً.

وقفة للمراجعة



- ما الذي يمكن أن يحدث في حياتك إذا كان مكانك في موقع (B) أو (C) ؟

- اكتب ثلاث فوائد بالنسبة لك إذا أمكن أن تزيد ثقتك بنسبة 10٪.
- تخيل نشاطاً أو سيناريو يمكن أن يحدث إذا ازدادت ثقتك بنسبة كبيرة.
- تخيل ما يمكن أن تشعر به إذا لم تقم أية محاولة لزيادة ثقتك.

إن ازدياد ثقة كأي شيء في حياتنا؛ يزيد ولا ينقص. لنقل مثلاً إن وزنك الحالي هو 75 كيلوجراماً، وعلى مدى السنوات العشر القادمة سيزداد وزنك حوالي كيلوجرامين في العام الواحد. في بداية الأمر لن تشعر أو تلاحظ الزيادة الطفيفة في وزنك. لكن بمرور الزمن ستلاحظ أنت تلك الزيادة كما يلاحظها الآخرون تماماً. قد يحدث الأمر بالتدريج ولذلك تستطيع أن تضبط ملابسك، لكن أساس الموضوع هو أن وزنك سيزداد عشرين كيلوجراماً على مدى السنوات العشر. ومن الممكن أن تختلف حياتك وصحتك أساساً عما أنت عليه الآن.

إن التغير الطفيف لابد أن يؤدي إلى فارق كبير.

إليك مقالاً توضيحياً آخر.

هل صنعت خبزك بيديك من قبل ؟ كما أعرف من خلال خبرتي، لا يمكن للخبز أن يصنع بصورة صحيحة بدون خميرة.

ستحتاج إلى كمية صغيرة فقط من الخميرة، ولكن بدونها فسيكون رغيف الخبز مسطحاً مستوياً وغير ناضج بصورة صحيحة.

هذا هو ما يحدث لحياتنا بدون الثقة. نخفق في أن يرتفع شأننا. نخفق في أن نحقق طموحاتنا وإمكانياتنا.

سأقول ذلك مرة أخرى. إن تغيراً طفيفاً على مر الزمن يشكل فارقاً كبيراً.

هذا الكتاب يتحدث عن كيف يمكنك أن تحقق تلك التغيرات البسيطة في حياتك، ثم تستمتع بفوائد ما قد فعلت.

تجربة شخصية



"لا تنس أبداً أن العالم فوقعتك الخاصة". كانت تلك رسالة اعتادت والدتي على أن تبثها في أعماقي عندما كنت طفلاً. وأقول الحق إنها كانت تقاطعني بينما كنت أشاهد "الدوران السحري"، وكان هذا الفعل يضايقني كثيراً، لكنها كانت صادقة في مشاعرها ورسالتها.

ما الذي كان يحفزها على أ، تكرر على سمعي تلك الرسالة ؟ إنني أثق تماماً أن والدتي لم يكن لها أية مصلحة مع الثقة في النفس. ولم تكن أيضاً تلق أي تشجيع خلال مرحلة طفولتها لكي أعتقد أنها كانت تصر على ألا أرث منها قصور الثقة لديها.

لقد لاحظت والدتي أنني – منذ نعومة أظافري – كنت موهوباً وشغوفاً بالتمثيل ورواية وسرد القصص. وقد بذلت قصارى جهدها لكي تشجعني. ولقد أوضحت لي جلياً أن مجرد انتظار حدوث أي شيء لا يجدي نفعاً ولا يقود نحو النجاح. فإذا أردت شيئاً، فعليك أن تجتهد لتحصل عليه.

لكن كما سترى فيما بعد على صفحات هذا الكتاب؛ كبرت وترعرعت ولدي شعور بالعجز وعدم الأمان. فلقد ابتليت بزخم من الشك الذاتي في مظهري ووزني وقدراتي العقلية الضعيفة.

ومع ذلك، فقد شعرت بأنني أتمتع بالمهارة في أحد مجالات الحياة. لقد شعرت بالثقة. وفي واقع الأمر، شعرت بثقة زائدة. وهذا المجال هو التحدث أمام الآخرين.

إنني أتمتع بقدرة في هذا المجال، والأهم من ذلك هو أنني رأيت من شجعني على استخدام هذه القدرة وتنميتها. وعندما تجتمع القدرة مع التشجيع، فإنك بذلك تكون قد حصلت على سلاح كامن قوي.

ألا تتفق معي ؟

ورغم ذلك فإن الموهبة تظهر جلية بذاتها في يوم واحد. لقد تطورت ونمت بمرور الزمن.

بدأت تلك الموهبة في الظهور في مسرح المدرسة. فقد لعبت أولاً دور راعي أغنام، ثم لعبت دور الأزرار (الزراير) في مسرحية سندريلا التي عرضت بالمدرسة في عيد الميلاد (وأقسم إن هذا الدور كان من أهم الأدوار التي مثلتها على الإطلاق). فقد ترك هذا الدور أثراً على بقية حياتي كلها كما ستوضح لك الحكاية التالية.

كنت أتناول القهوة مع سو. كانت تعمل بإحدى مؤسسات التلفزيون. في تلك الأثناء تلقت سو مكالمة تليفونية، فشرعت في النظر إلى معالم مانشستر وتظاهرت بأنني أصغي إلى أصوات الناس والسيارات وأنني لا أهتم كثيراً بحديث سو في التليفون.

انتهت المكالمة وجاءت سو نحوي مهرولة.

"هذا الرجل يعمل في برنامج (سؤال) في تليفزيون التايم مع ديفيد دمبلبي. لقد أصيب الشخص الذي يقوم بإحماء الجمهور بالمرض اليوم. وهم الآن في حاجة إلى بديل لهذا الشخص. سأتصل بتيد وأرى إن كان موجوداً".

لكن تيد لم يكن موجوداً. إنها مشكلة فعلاً.

نظرت سو إلي وقالت: "هل تتخيل أنك يمكن أن تقوم بهذا الدور يا بول ؟"

فسألتها: "ماذا ؟ أنا ؟" وطرحت سؤالي متظاهراً بأنني لا أتمتع سوى بقدرات متواضعة، كما تظاهرت أيضاً باللامبالاة بمثل هذا العرض. ثم أردفت قائلاً: "لكن يا سو .. أنا لم أكن يوماً كوميدياً. ولم ألعب دور بديل الإحماء من قبل".

لكي أكون أميناً معكم، لم يكن هذا هو وجه الاعتراض الحقيقي، ولكن كان مجرد رغبة في الحصول على المزيد من التأكيد من جانب سو. وقد أفلح هذا الأسلوب.

"لن تضطر لأن تكون يوماً كوميدياناً. إنك ستتعامل مع جمهور برنامج أسئلة. وهذا الجمهور يحتاج لمجرد إحماء فقط على ما أظن. فقط قص عليهم بعض القصص التي تجعلهم يضحكون قليلاً، وفكر في شيء قد يجعلهم يتحدثون مع بعضهم البعض".

هذا هو كل ما سمعته من سو. لم أعد في حاجة إلى المزيد من الإقناع. لقد شعرت بالثقة في قدراتي على أداء مهمة جيدة.

لقد فكرت حتى في بضعة أنشطة كسر الجمود **ice-breakers**. فقد قسمت الجمهور إلى أزواج وطلبت من كل زوج من الأفراد مناقشة الآتي: إذا جاءكم رجل من كوكب المريخ (وهو كوكب يفترض أنكم تعيشون عليه) وطلب منكم أن تقدموا له تعريفاً لكلمة "سياسي" فماذا ستكون إجابتكم ؟

بمجرد أن عرضوا إجاباتهم، عرضت أنا أيضاً عليهم إجابتي.

إن كلمة "سياسي" **politician** مستخرجة من كلمة "سياسة" **politics** وهي كلمة يمكن أن تقسم كما يلي:

بولي **poli** وتعني عديداً أو كثيراً.

وتيكس **tics** وتعني طفيليات ماصة للدماء.

في اليوم التالي طلبت للقيام بدور ممثل الإحماء لبرنامج السؤال. سارت الأمور على ما يرام بالفعل. أعجبت الجمهور بالتعريف الذي قدمته لكلمة سياسة. وأتيحت لي الفرصة لأن أقابل ديفيد دمبلبي وأن أتحدث إليه وأعمل معه، ثم أذهب معه لتناول العشاء. لقد كانت تلك الليلة ليلة رائعة.

لكن تلك الليلة لم تكن لتحضرني إذا لم تكن لدي الثقة في النفس ولم أستطع أن أقول كلمة "نعم".

أعرف ما تفكر فيه الآن؛ لابد أنك تقول: "أنت محظوظ. فقد كنت تتناول القهوة مع سو وجاءتها مكالمة تليفونية".

نعم أنت على حق. لكنني لا أرى في ذلك حظاً، بل أرى فيه فرصة مواتية: فرصة كنت دائماً ما أرفضها من قبل. لكن هذه المرة لم أرفض.

الحقيقة هي أن العالم "قوقعتك" الخاصة. فالطفل الصغير الذي بدأ حياته بلعب دور راعي الغنم في إحدى المسرحيات انتهى به الأمر بالعمل مع هيئة الإذاعة البريطانية BBC.

وقفة للمراجعة



- هل سنحت لك من قبل فرصة أردت أن تستغلها بالفعل لكنك قلت "لا" بدلاً من أن تقول "نعم" ؟
- ما الذي منعك من أن تقول "نعم" ؟
- تخيل أنك استغللت الفرصة، وسار الأمر على ما يرام. ما هي الفائدة التي قد تكون قد عادت عليك ؟

الثقة بالنفس هي الأساس

كما توضح الحكاية السابقة، الفرصة المتاحة تفيد كثيراً. كما أن امتلاك القدرة يعد أمراً في غاية الأهمية.

لكن في نهاية الأمر، كان الأساس هو التمتع بالثقة بالنفس بحيث أقول "نعم". إن التمتع بالثقة والإيمان بقدراتي وإمكانياتي الكامنة كان أمراً هاماً، حتى ولو لم أكن قد قمت بهذا العمل من قبل.

إذاً هل غيرت تلك التجربة في حياتي ؟ لا، لم يحدث. لكنها قد دعمت وعززت حياتي. فقولي "نعم" أثبت لنفسي ما كنت أستطيع أن أفعله. لقد منحتني إيماناً ذاتياً بضرورة استغلال أية فرصة تتاح لي. لقد ازدادت ثقتي. وأعدك بأن ثمة بعض الفرص التي قد يؤدي استغلالها إلى تغيير حياتك.

الحقيقة هي ...

يمكن أن يؤدي التغيير الطفيف إلى فارق كبير.

الثقة في النفس: ما تؤدي وما لا تؤدي إليه

لن تؤدي إلى:

1. تحولك إلى سوبرمان أو امرأة خارقة.
2. التنقل خلال حياتك من نجاحات إلى نجاحات أخرى.
3. أن تتمتع بالمناعة ضد الانتكاسات أو التحديات.
4. عدم الشعور أبداً بالإحباط أو اليأس أو الحزن.
5. مواجهة المخاطر غير الضرورية وغير المحسوبة.
6. الشعور بضرورة وجودة جميع الإجابات والحلول لديك.
7. الشعور الدائم بأنك يجب أن تكون منفتحاً في حين أنك قد تكون منغلقاً للغاية.

سوف تضعك في موقف جيد بحيث يمكن أن:

1. تجرب أموراً جديدة، وتكتشف أماكن جديدة.
2. تكتشف مواهب كانت لديك لم تكن تعرف من قبل أنك تتمتع بها.
3. تستغل الفرص الجديدة.
4. تصبح شخصاً يستمتع أكثر بكل شيء في الحياة.
5. تشعر بأنك الأفضل.

6. تحقق إمكانياتك وطاقتك الكامنة وتكتشف أهدافاً جديدة في الحياة.
7. ترى في حياة الآخرين اختلافاً إيجابياً.

وقفة للمراجعة



- أي من فوائد الثقة المتزايدة في النفس تعتبر الأكثر أهمية بالنسبة لك الآن ؟ (اختر ثلاث فوائد من الأكثر أهمية فالمهم).
- لماذا اخترت تلك الفوائد الثلاث بالذات ؟
- ما هي الآثار أو النتائج التي قد تصل إليها شخصياً في حالة إذا ما لم تعمل على تنمية ثقتك في نفسك ؟

كيف يمكن أن تساعدك الثقة ...

على تحقيق أقصى ما تتمنى في الحياة ...

أولاً قمت باستخدام الشكل التوضيحي التالي في كتابي عن السومو، ولكني وجدت الأمر يستحق أن يعاد هنا. تخيل سبعة رجال يقفون في صف واحد



والآن تخيل أن كل رجل يمثل يوماً من أيام الأسبوع.

الاثنين   الثلاثاء   الأربعاء   الخميس   الجمعة   السبت   الأحد

لننتقل الآن إلى الجزء المرعب فعلاً. تخيل أن كل يوم يمثل عقداً (فترة عشر سنوات) من حياتك.

الاثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الخميس	الجمعة	السبت	الأحد
10:0	20:11	30:21	40:31	50:41	60:51	70:61

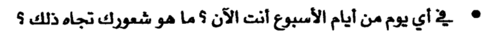
إذاً فأي يوم من أيام الأسبوع تكون فيه الآن (أثناء القراءة) ؟ عندما كنت أكتب هذا الجزء كان اليوم يوم جمعة وبالذات في وقت الغداء. ولا أزال أشتاق وأتطلع إلى إجازة نهاية الأسبوع (الويك إند)، وآمل في إضافة أيام أخرى للأسبوع بأخذ إجازة من البنك يومي الاثنين والثلاثاء.

أعتقد أن الصورة الآن واضحة، أليس كذلك ؟

إن التحدي الحقيقي هو أن تستفيد أقصى استفادة من رحلتك في أي يوم تواصل فيه تلك الرحلة. فشكل الرحلة وجوهرها والتجارب التي تكمن فيها كل ذلك سيتأثر بالعديد من العوامل، وخاصة عامل مستوى الثقة لديك.

وقفة للمراجعة





- في أي يوم من أيام الأسبوع أنت الآن ؟ ما هو شعورك تجاه ذلك ؟
- ما مدى إصرارك على الاستفادة من بقية الرحلة ؟
- ما الشيء الذي منعك القصور في الثقة في النفس عن تحقيقه حتى الآن ؟
- ابحث عن الأفكار التي يتضمنها هذا الكتاب والتي تعمل على تعزيز ودعم رحلتك، ثم استخدمها من أجل مساعدة الآخرين.

حان الوقت لشيء من الصدق

دعنا نسلط الضوء عليك.

قد تكون الحياة على ما يرام بالنسبة لك في هذه اللحظة. شيء عظيم. لكن يمكن لأية زيادة في الثقة في النفس أن تتيح فرصاً لم تكن تعلم عنها شيئاً من قبل ؟ وظيفة جديدة مثلاً ؟ أو ترقية ؟ أو عمل تجاري جديد ؟ أو منزل جديد ؟ أو شريك جديد ؟ رغم أنني لم أفترض أي سوء بالنسبة لما تتمتع به الآن سواءً تعلق الأمر بوظيفتك أو شريكتك أو غير ذلك.

هل يمكن أن تصبح الحياة المعقولة حياة رائعة ؟

من ناحية أخرى، قد لا تسير الحياة على ما تشتهي في الوقت الحالي. وربما كانت حياتك ولا تزال تغص بالكفاح. وربما تبدو حياتك نوعاً ما كلعبة السلم والثعبان. ومع قلة وجود السلالم على رقعة اللعب.

إذا كان الأمر كذلك، إذاً فإن الثقة بالنفس تعتبر أمراً ضرورياً لتحسين حياتك.

لكن أين تجد هذه الثقة ؟ وأين السلالم ؟ وما هي الثعابين التي أدت بك إلى الوصول للوضع الذي أنت عليه الآن ؟

واصل قراءة هذا الكتاب إذ سواءً كانت ثقتك في نفسك تبدو جيدة نسبياً أو كانت في حاجة إلى دعم وتعزيز، فإنك على وشك أن تكتشف المزيد من الإجابات الشافية. لكن لسوء الطالع، ليست كل الإجابات والأفكار التي تعمل على تنمية ثقتك في ذاتك مفيدة كما ستكتشف ذلك بنفسك.

ملخص موجز



- كل فرد يستطيع أن يستفيد من زيادة ثقته بنفسه؛ فلست مضطراً لأن تكون مريضاً حتى تتحسن صحتك.
- اهتم بنسبة 10٪ من التغيير؛ فبمرور الوقت سيكون لهذا التغيير أثر كبير.
- إن زيادة ثقتك في نفسك لا تضمن بصورة مؤكدة سهولة مسايرة الحياة، ولكنها مع ذلك ستعمل على تحسين جودة الرحلة.

الفصل الثاني

تطهير الثقة من الخداع

خلال قراءتك للفصل، ستطلع على الآتي ....

- الخرافات الخمس الكبرى عن الثقة ...
  وكيف نعمل على الكشف عنها.
- الخرافة الأولى: بمجرد أن تتمتع بالثقة ...
  تستطيع أن تسيطر على كل شيء.
- الخرافة الثانية: بعض الناس ...
  يولدون متمتعين بالثقة.
- الخرافة الثالثة: التواضع ...
  هو الطرف المناقض للثقة.
- الخرافة الرابعة: ليس ...
  هناك أي مجال للشك في الذات.
- الخرافة الخامسة: تمنحك المشروبات ...
  من الكحوليات الثقة في ذاتك.

خمس خرافات عن تنمية الثقة في النفس

لقد تطور عالم ساعد نفسك **self-help** بصورة كبيرة خلال العشرين سنة الماضية. وهذا العالم هو عبارة عن صناعة بمليارات الدولارات. وهناك عدد من الكتب الشهيرة التي أعتقد أنها ذات تأثير هائل في معاونتك على الوصول إلى أقصى استفادة من الحياة. لكن هذا المجال لا يخلو أيضاً من بعض الأعمال التافهة.

ستجد العديد من المدربين المزعومين يكتبون عن أبسط الطرق لتحقيق النجاح واكتساب الثقة. وهم يعطونك انطباعاً بأن كل شيء سهل وميسر ولا يتطلب بذل أي جهد. بالطبع لا أتفق مع هؤلاء.

الحقيقة هي أن كثيراً من الناس يشعرون بالسعادة عندما ينشرون حلولاً سريعة للمشكلات المعقدة. ومن السهل على الجميع أن تغريهم مثل تلك الحلول وهذه الوعود. ومن السهل على الجميع أيضاً التحرر من قيد مثل تلك الوعود.

إليك الآن بعض الروايات الخرافية التي يجب علينا أن نكشفها بما أننا نهدف أساساً إلى تطهير الثقة من الأساليب والأفكار المخادعة.

الخرافة الأولى: بمجرد أن تتمتع بالثقة تستطيع أن تسيطر على كل شيء

أتمنى لو كانت هذه المقولة صحيحة. فأنا شخص أتمتع بالثقة نوعاً ما، ولكن لا يهم كيف أصبح واثقاً بذاتي، فلن أستطيع مثلاً أن أعدو لمسافة 100 متر في أقل من عشر ثوان أو أن أغني مثل بافاروتي أو أن ألعب كرة مثل ديفيد بيكهام.

أنت ترى بنفسك أن الثقة ضرورية لتحقيق النجاح، ولكن الكفاءة ضرورية لذلك أيضاً.

دعني أشرح لك هذا الأمر:

الثقة بدون قدرة = وهماً

confidence without competence = delusion

لكي تطلع على أمثلة لتلك المعادلة حاول أن تشاهد الجولات المبكرة أو الأولى لاستعراض الموهبة الموسيقية الحقيقية على شاشة التليفزيون. فالشاشة خلال هذا البرنامج تعرض عدداً لا يحصى ممن لا يتمتعون بأية موهبة وممن يسيطر عليهم الوهم وكأنهم يتمتعون بكل الثقة. لكن الثقة ليست كافية وحدها. إننا نحتاج إلى قدرات أيضاً. مع الأسف، هناك أيضاً الوجه المغاير:

القدرة بدون ثقة = طاقة معطلة

Competence without confidence = unfulfilled potential

والسيناريو التالي يعتبر استراتيجية حقيقية: الذين يملكون القدرة ولكن ينقصهم الإيمان الذاتي بضرورة استغلالها: هذا هو التفسير.

لكي نوضح تلك الفكرة بشكل أوسع، نعرض لمصفوفة الثقة والقدرة **confidence and competence matrix** كما يلي:

مرتفعة

الثقة		
	2 مخدوع أكثر من اللازم	4 مقدر لك النجاح
	1 تحتاج إلى مساعدة !	3 لا تستخدم طاقتك الكامنة
منخفضة	القدرة	مرتفعة

1. قدرة منخفضة وثقة منخفضة = تحتاج إلى مساعدة !
2. قدرة منخفضة وثقة عالية = مخدوع أكثر من اللازم
3. قدرة عالية وثقة منخفضة = لا تستخدم طاقتك الكامنة
4. قدرة عالية وثقة عالية = مقدر لك النجاح

قد تكون الثقة ضرورية للنجاح، ومع ذلك فهي ليست العامل الوحيد الذي يؤدي إلى

تحقيقه. فلابد لك أيضاً من تنمية قدرتك. وربما تدفعك ثقتك في ذاتك نحو البحث عن المساعدة والدعم لدى الآخرين، لكنها في نهاية الأمر تعمل على تنمية مهاراتك والتعلم من التجارب والخبرات التي تعزز احتمالات نجاحك.

وهذا بالطبع يستهلك وقتاً وجهداً، ولا يهم ما يقوله المدربون والمعلمون الآخرون.

إن الحقيقة هي ...

إذا كانت القدرة هي الطوب. فإن الثقة هي الملاط. ولابد من وجود الاثنين من أجل بناء الحياة.

الخرافة الثانية: بعض الناس يولدون متمتعين بالثقة

تتضمن هذه العبارة نسبة محدودة من الحقيقة. فبعض الأطفال أساساً يولدون ولديهم ميل نحو الانبساط، في حين يولد الآخرون ولديهم ميل نحو الانطواء.

ومع ذلك فسواءً كنت انبساطياً **extrovert** (أو منفتحاً) أم لا فلن يمنحك انبساطك الثقة بصورة آلية. فقد تكون على استعداد لأن تصبح واثقاً من الناحية الاجتماعية وتتمتع بعلاقات معقولة مع الآخرين، ولكن كما سترى في الفصل التالي، من السهل أيضاً أن يتمكن البعض من تفويض تلك الثقة.

كذلك فإن الشخص المنطوي أكثر من اللازم ربما يشعر بعدم الارتياح لوجوده بين الناس أكثر مما يشعر الشخص المنفتح بذلك. لكن لا يعني ذلك أنه مع التشجيع بأسلوب صحيح وبتوفير الفرصة والبيئة المواتية لا تزداد ثقة المنطوي في ذاته.

إن القاعدة الأساسية هي: مهما كان نوع استعدادنا وشخصيتنا التي نولد بها، فإن كل فرد يتمتع بالقدرة على زيادة الثقة في نفسه.

إن الحقيقة هي ...

ليس هناك جين وراثي للثقة. فالقضية ليست
إن كنت تتمتع بتلك الثقة أم لا

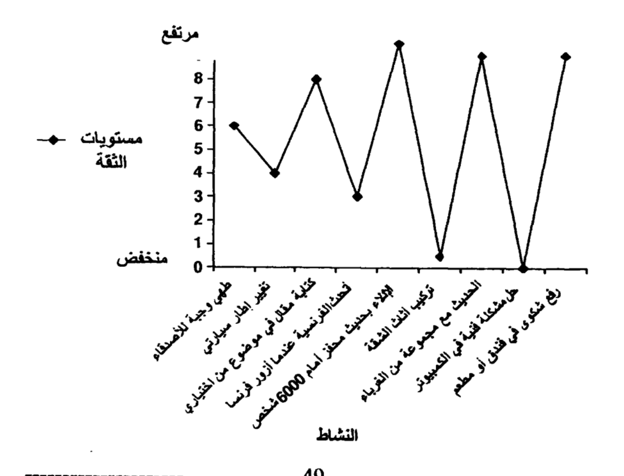
الثقة ضرورية

إذا اضطررت إلى أن أصنف نفسي بمقياس متدرج من 10:1 فيما يتعلق بمدى شعوري بالثقة في موقف معين (واحد يعد نسبة منخفضة ورقم 10 يعد نسبة مرتفعة جداً) فإن تقديراتي ستتباين، وستكون القائمة الخاصة بي كما يلي. حاول أن تصنع لنفسك تقديراً أيضاً وحاول أن تقارن تقديراتك بتقديراتي التالية:

الموقف	تقديراتي	تقديراتك
طهي وجبة للأصدقاء	6	
تغيير إطار سيارتي	4	
كتابة مقال عن موضوع قمت باختياره بنفسي	8	
التحدث بالفرنسية عند زيارتي لفرنسا	3	
الإدلاء بحديث محفز أمام 6000 شخص	9.5	

تركيب سرير أو دولاب	0.5	
التحدث إلى مجموعة من الغرباء	9	
إيجاد حل لمشكلة فنية خاصة بالكمبيوتر الشخصي	صفر	
تقديم شكوى لفندق أو مطعم	9	

إذا وضعت تلك النتائج في صورة رسم بياني، فسيكون الشكل كما يلي:



يتخيل بعض الناس أنني أتمتع بالثقة لأنهم يرونني في مجال العمل (حيث أرى نفسي وبكل تواضع ذا كفاءة عالية) أو يرونني في تجمع أو مجموعة من الناس حيث العمل الاجتماعي (وحيث أراني في ارتياح كامل في علاقاتي الاجتماعية نظراً لشخصيتي وتجاربي السابقة).

كانت والدتي تشجعني دائماً على التعامل مع الكبار عندما كنت طفلاً. أما وظيفتي فتتطلب أن أقابل الوفود وأرحب بهم عندما يصلون في أحداث معينة. وعندما أسعى إلى توفير جو الشعور بالسلاسة والسهولة لهم، فإنني أتمتع بهذا الشعور أيضاً.

بمعنى آخر، لقد تربيت وكبرت في جو من الثقة، ولم أولد متمتعاً بتلك الثقة على الإطلاق.

نفس الشيء ينطبق عليك أنت أيضاً.

سوف تلاحظ من قراءتك للقائمة السابقة أن مستويات ثقتي تتأرجح حسبما يلي:

1. ما أفعله،
2. من أقوم بالعمل من أجله،
3. مستوياتي خبرتي ومعارفي.

قد تستطيع أنت أيضاً أن تحدد سجل أحراز ثقتك خلال اليوم ونرى كم تتباين نقاط الإحراز بناءً على ما تفعله في ذلك الوقت. ليس هناك معنى طبعاً أن تقول إنك تتمتع بالثقة أو لا تتمتع بها.

وقفة للمراجعة

- هل تعتبر نفسك من بين الآخرين الذين إما أنهم يتمتعون بالثقة أو لا يتمتعون بها ؟
- كيف تفيدك رؤيتك للثقة على أنها ترتبط بالموقف ؟

- دون المجال الذي قد تحتاج إلى تنمية قدراتك فيه حتى يمكن أن تزداد ثقتك في نفسك خلال هذا المجال.

الخرافة الثالثة: التواضع هو الطرف النقيض للثقة

صرح أحد حكام دوري كرة القدم السابقين في إحدى الإذاعات بأنه حتى لو ارتكب الحكم خطأ لا يجب أن يعترف به على الإطلاق. ما هو المبرر ؟ لن يثق الناس فيك إذا اعترفت بأنك ارتكبت خطأ. إن الاعتراف بالخطأ علامة على الضعف.

ياله من قول سوء !

إن مصير عبارة "كونك واثقاً في نفسك إنما يعني ألا تعترف بأخطائك أبداً" هو سلة المهملات تماماً كمصير عبارة "إن الحب يعني ألا تعترف بالأسف أبداً".

أرأيت ؟ هناك خط رفيع بين الثقة في النفس والغرور. وعندما تظن أن الحفاظ على ثقتك في نفسك يعني أنك لا يمكن أن تعترف بأخطائك، فإنك بذلك تكون قد تجاوزت هذا الخط.

في كتابي هذا لا يعني التواضع أن تظهر وكأنك ضعيف، أو تقلل من شأنك، أو أن تسمح للناس بأن يطأوا عليك بأقدامهم. بل إن التواضع يعني أن تنظر إلى ذاتك نظرة واقعية. كما يعني أن تكون واثقاً وضليعاً في معلوماتك بصورة تضمن لك عدم الوقوع في الأخطاء، وألا تكون متغطرساً بصورة تجعلك تعتقد أنك لن ترتكب أي خطأ. إن التواضع يعني أن تمتلك الثقة وأن تعترف بأن ثمة بعض مجالات الحياة التي تتطلب منك أن تتمتع ولو بثقة قليلة جداً في قدرتك في تلك اللحظة (هنا تحضرني القدرة على تركيب السرير أو الدولاب)، ومع ذلك فلا ينبغي أن تذيق نفسك أنواع العذاب.

إن كلاً من التواضع والثقة في الذات ربما يبدوان كزيجة غير مكتملة، ومع ذلك فإنها يشكلان زوجاً رائعاً.

الواقع يقول إنه في بعض مجالات معينة من الحياة لا يمكن أن تزداد ثقتك حتى تشعرنا بالتواضع لدرجة أنك تحتاج إلى مساعدة الآخرين.

ومع ذلك فأحياناً ما لا يوفر لك البحث عن مساعدة الآخرين الإجابة التي تبحث عنها هناك بعض الأفكار الحمقاء التي تدور حول طريقة تنمية ثقتك في نفسك كتلك التي ستكتشفها فوراً.

تجربة شخصية



أظن أن الأمر بدأ مع ديريك. إذا بحثنا في سجلات التاريخ فسنكتشف أن برامج وأجهزة إم بي 3 (MP3) وآي بود (iPod) والاسطوانات المدمجة CDs لم يكن لها وجود، بل كانت شرائط أجهزة التسجيل الصوتية هي المتاحة.

اقترح على ديريك – رئيسي السابق من دودلي – أن استمع إلى بعض الشرائط لشخص بريطاني يدعى ريتشارد ديني. كان ديني متحدثاً شجاعاً ومتحمساً، كان تخصصه في العمل "المبيعات" sales.

لم أتذكر كثيراً مما قاله ديني، لكن كانت هناك عبارة واحدة كان دائماً يستخدمها ولم أنسى تلك العبارة طوال حياتي. هذه العبارة هي:

"يتضمن كل إعلان باردة لفرصة معقولة أو رائعة".

كنت قد فقدت وظيفتي، وكنت في حاجة إلى مصدر إلهام. كما كنت في حاجة أيضاً بصيص من الأمل. وهذه العبارة أعطتني نوعاً من الأمل.

ثم بدأت رحلتي مع عالم ساعدك نفسك self-help والتنمية الشخصية الذي أحياناً ما ينظر إليه كعالم غريب أولا معقول. ولكي أكون صارماً، خلق هذا العالم لدى بعض الهواجس.

يتبع بعض الناس فريق الكرة الذي يشجعونه في الداخل والخارج والبعض الآخر

يقف على الأرصفة المهجورة للقطارات، والآخرون يشترون أحذيتهم من سيارات النقل التي تحمل تلك الأحذية. أما أنا فلست من هذا النوع من البشر. فقد كنت أتطلع إلى التنمية الذاتية، وقد علقت الأمل على هذا المجال لفترة طويلة من الزمن. استمعت إلى العديد من المحاضرين الأمريكيين. وقرأت كتبهم. حتى أنني كنت أحضر منتدياتهم التي كانوا يعقدونها في الأماكن البعيدة مثل يوركشاير. وفي واقع الأمر، استمعت إلى العديد من المحاضرين الأمريكيين حتى بدأت أتصرف كواحد منهم.

كان هذا غريباً. فقد أغير سلوكياتي بصورة كبيرة. أصبحت أمضغ العلكة، وعندما أذهب إلى التسوق أقول للفتاة التي تعمل بقسم المراجعة في السوبر ماركت والتي لم يتعد سنها سبع عشرة سنه" أتمنى لك يوماً لضيفاً". ومع ذلك لم أهتم بتنظيف أسناني لتكون أسناناً بيضاء، كما لم أرسم " تكشيره" دائمة على شفتي.

حتى تلك اللحظة أرى أن المحتوى مفيد للغاية. وعندما تكون عاطلاً يسيطر عليك الشعور بالعجز وتشعر بالسعادة إذا عرض عليك أي فرد المساعدة.

استمعت إلى شريط لرجل يدعى راندي من كاليفورنيا. ولسبب ما استمر اسمه يخطر على بالي رغم مرور الزمن. كان يتحدث عن بناء تقرير الذات **self-esteem** والثقة في النفس. وقد ذكر أنه بدونهما سيقرر لنا أن نعيش حياة بائسة ولن نستغل إمكاناتنا الكامنة. وبما أنني أحد الذين يحبون ويجندون مدينة برادفورد فقد كانت كلماته مناسبة لي تماماً.

تحدث راندي كثيراً عن الكثير حول الآثار السلبية لضعف تقدير الذات وقلة الثقة في النفس، لا على أنفسنا فقط، بل على المجتمع بوجه عام. لكن كان هناك حل. كانت هناك طريقة للحصول على ما هو حق مشروع لنا. كانت هناك طريقة لإيقاظ العملاق النائم داخل كل فرد منا.

جلست وحيداً في مطبخ منزلي وقد استحوذت رسالته على تفكيري بالكامل. وقد

رفعت حالة الإثارة الرهيبة بداخلي بالإضافة إلى حالة الترقب درجة حرارة جسدي، فخلعت معطف المطر.

بذلك عرض راندي استراتيجية التي تؤدي إلى تغيير حياة الفرد. لقد اشتملت تلك الاستراتيجية على ...

انتظر...

وأنت تقف أم المرآة عاري الجسد.

من المحتمل أن كل فرد استمع إلى كلمات راندي كان يفكر في ذلك أثناء قيادته للسيارة وهو متجه للعمل، لست متأكداً. ربما البعض منهم فكر في ذلك. ربما شعر البعض منهم باليأس من استغلال قدراته الكامنة وأنهم لن يضيعوا ولو ثانية واحدة بعد ذلك فانحرفوا بالسيارة ناحية الرصيف، ثم شرعوا في خلع ملابسهم . وإذا سألتهم الشرطة أو استجوبتهم فيمكنهم إعادة تشغيل الشريط:" اسمع لمصلحتك أنت أيها الضابط. إن راندي محاضر حماسي من كاليفورنيا. إنني أرفع من تقديري لذاتي ونحن نتحدث".

لكن راندي لم يطلب منا أن نقف عرايا. بل يريد أن نؤكد على كل جزء من أجزاء جسدنا وذلك بلمسة، ثم بالقول:

أؤكد على هذين الكاحلين، إنني أتقبلها وأقدرهما.

أؤكد على هاتين الركبتين، إنني أتقبلها وأقدرهما

أؤكد على هذين الفخذين، إنني اتقبلها وأقدرهما

أؤكد على هاتين الخصـ....

أعتقد أنك فهمت الآن قصد راندي.

عندما جلست في المطبخ وحيداً ومع فقط نتيجة الحائط وعليها صورة مادونا وهي

النتيجة الخاصة بالشركة، شرعت فقاعات صغيرة من "سخرية مانشستر"[1] Mancunian cynicism تطفو على السطح. أقف عارياً أمام المرآة؟ أتأكد من كل جزء من أجزاء جسدي من خلال لمسه؟ إنني أرغب في بناء ثقتي بنفسي، لا أن أنضم إلى إحدى الطوائف الدينية.

لم أكن أع تماماً أنني في حاجة إلى المساعدة، ومع ذلك فإنني لم أصل إلى مرحلة اليأس بما يكفي الرد أجرب كل شيء.

وقفة للمراجعة

◆ حاول أن تضع تعريفاً من عندما لمصطلح " التواضع " humility فالتواضع هو ....

- ما مدى سهولة أن تطلب المساعدة من الآخرين؟
- هل استمعت من قبل إلى إحدى النصائح غير المعقولة أو الحمقاء عن طريقة تنمية أو تعزيز ثقتك في نفسك؟ لو كان ذلك قد حدث، فماذا كانت تلك النصيحة؟

الخرافة الرابعة : ليس ثمة مجال للشك في الذات

لا يعد الابتلاء بالشك في الذات سبيلا جيداً للنجاح. ومع ذلك فربما تصاب بالدهشة إذا علمت أن التمتع بدرجة بسيطة من الشك يعد أمراً صحيحاً بل ومفيداً في معظم الأحيان.

إن الشك كفيل بأن يقي الإنسان من نزعة الرضا. كما أنه يمكن أن يحفزك على أن تطور ذاتك وتسعى إلى الأفضل. في واقع الأمر، الأمر العادي هو أن تتمتع بدا\رجة ما من الشك في النفس، فهذا ما يجعلنا بشراً.(ولكن الاستثناء الوحيد من هذه

[1] كان سكان مانشستر مشهورين بإطلاق السخرية اللاذعة من كل شيء خاصة من بعض الطوائف الدينية (المترجم).

القاعدة في ظني هو أن يحدث الشك في أحد الأحداث الرياضية وخاصة في المرحلة الهامة من اللعبة). إن السماع لنسبة ضئيلة أو درجة خفيفة من الشك في الذات بالدخول إلى تفكيرك عندما تريد أن تلعب بصورة صحيحة في إحدى المباريات قد يضعف فرصتك في الحصول على ضربة جزاء أو تحقيق هدف من ركلة معينة.

قد تندهش حين ترى كم يصارع العديد من الناجحين الذين يتمتعون بالثقة الشك في الذات كما توضح لك الرواية التالية:

تجربة شخصية

لقد انتهيت مؤخرًا من قراءة كتاب رائع للممثل الكوميدي البريطاني فرانك سكنر. وأظن أنك إن كنت تكسب عيشك من الوقوف أمام المئات _ وطبعًا أمام الآلاف في حالة كونك مثل فرانك_ من الذين تحاول أن ترسم على شفاهم الضحكة فمن الطبيعي جدًا أن تضع في اعتبارك أنه لن يكون هناك أي مجال للشك في الذات. أليس كذلك؟

خطأ.

في كتابه "فرانك سكنر على الطريق" يتحدث فرانك عن مقالة نقدية عن استعراضه، وفي هذه المقالة عبارة تقول: "فرانك سكنر هو إله الكوميديا بكل ما تنطوي عليه من نوايا وأغراض".

ما الذي كان يركز فرانك عليه بالضبط ؟ هل كان يركز على عبارة " إله الكوميديا؟ بالطبع لا، بل كان يركز على عبارة " بكل ما تنطوي عليه من نوايا وأغراض". لقد كان يصارع ما تعنيه تلك الكلمات بالفعل وما إذا كان المقال النقدي يعد مقالاً إيجابياً كما يبدو لأول وهلة. في الواقع. نظراً لمثل تلك الرياضة العقلية فقد بزل فرانك كل ما في وسعه ليتماشى أية مقالات نقدية تكتب عن أعماله.

لقد استطاع فرانك أن يعبر عن علاقته بالشك في الذات بصورة أفضل من تلك التي

أحاول أن أعبر بها عن تلك العلاقة حيث يقول:

> إن الشك هو عندي الركلة الجانبية الدائمة. فأنت أشك في عملي وفي إيماني، بل وفي علاقاتي. فإذا كنت كائناً بشرياً، فلابد أن يصاحب الشك عملك، أليس كذلك؟ عندما كان المسيح يحتضر على الصليب، نظراً فجأة إلى السماء وقال: "يا إلهي،يا إلهي. لماذا تركتني؟" حتى المسيح! ثم مات. لم يستطع أن يموت حتى أصبح كائناً بشرياً بالكامل؛ ولم يستطع أن يكون كائناً بشرياً مقدساً حتى جرب الشك.

قد يكون الآتي أحد الأسرار الهامة من أسرار الثقة في النفس: إن وجود نسبة معينة أو درجة معينة من الشك أمر عادي وطبيعي.

عندما ترى بعد ذلك شخصاً يظهر وكأنه هادئ وواثق في نفسه إلى درجة كبيرة (مثل الممثل الكوميدي الذي يقف أمام عدة آلاف من المشاهدين) فتذكر أن خلف تلك الواجهة كائن بشري يصارع – بكل قوة – نفس العيوب أو النقائص ونفس حالات الشعور بعدم الأمان كتلك التي تعاني أنت منها تماماً.

ومع ذلك ...

هذه المسألة تعد أمراً أساسياً.

لا يزال مثل هذا الشخص يتمتع بثقة كافية في ذاته بحيث لا يسمح لمثل تلك العيوب أو حالات عدم الشعور بالأمان بأن تسلب منه فرصته في تحقيق النجاح واستغلال طاقاته الكامنة.

إن الحقيقة هي ...

لا تعني الثقة بالنفس غياب الشك في النفس. بل إنها قادرة على التعايش مع شكك وكأنها رفيقك، لا كأنها سيدك.

الخرافة الخامسة: تمنحك المشروبات الكحولية الثقة في ذاتك

خرجت مع ريتشارد لتناول مشروب مؤخراً.

سألت ريتشارد: "ماذا تطلب يا صديقي ؟"

فأجاب ريتشارد: "سأتناول بانيت[1] **pint** من الشجاعة من فضلك يا بول".

فقلت في نفسي ياليتني كنت أستطيع أن أطلب الشجاعة أو الثقة أو اتجرعها في مثل هذا البانيت.

ومع ذلك فإن الكحوليات بالنسبة لبعض الناس تعد طريقاً لاكتساب الثقة. ودائماً ما يطلق عليها الناس "الشجاعة الهولندية" **Dutch courage**. فزجاجة واحدة قد تشحذ أعصاب الفرد، لكن بعض الناس لا يقفون عند مجرد جرعة واحدة. وقبل أن يتذوقوا أية جرعة فإنهم يشعرون بالثقة الزائدة في أنفسهم.

إذا كان الكحوال هو المصدر الوحيد لثقتك في نفسك، فتلك مشكلة كبرى. ففي تلك الحالة فإنك تتجاوز وتبالغ في تقدير قدراتك الخاصة، وتقلل من شأن الآثار السلبية المحتملة لأفعالك وتصرفاتك. فالثقة التي تكتسب من شرب الكحوليات تبث فيك شعوراً زائفاً بالأمان، بل وبالعصمة والخلود.

دعنا نعترف بالسعادة التي تجلبها تلك المواد الكحولية، ولكن دعنا أيضاً نتعرف بمدى الألم التي تسببه لك. فبخصوص تنمية ثقتك في ذاتك، تمثل الكحوليات حلاً

[1] البانيت وعاء للشرب يسع حوالي نصف لتر تقريباً بالقياس البريطاني (المترجم).

سريعاً ولكن هذا الحل لابد أن يترك آثار سلبية على المدى البعيد.

ملخص موجز





عندما تسعى إلى تنمية ثقتك في نفسك، فعليك أن تتذكر الآتي:

- الاستحواذ على الثقة لا يعني أنك تتقن كل شيء أو تستحوذ عليه. إن الثقة تبنى على الكفاءة، وتتغير حسب قدرتك وحسب سياق الموقف الذي قد تجد نفسك فيه.
- لا يوجد لدينا جينات وراثية للثقة؛ فلم تولد أنت أو غيرك متمتعاً بالثقة. لا يهم من أين تبدأ، فكل فرد يستطيع أ، ينمي ثقته في أي وقت.
- التواضع ليس هو الطرف النقيض من الثقة في النفس؛ صحيح أنه من المحتمل ألا يجتمعان معاً، ولكن وجودهما معاً أمر ضروري.
- قد يكون هناك مجال للشك في الذات في خضم الثقة بالنفس. ولكن تذكر دائماً ألا تجعل هذا النوع من الشك يتمكن منك.
- الآثار الإيجابية للمشروبات الكحولية آثار مؤقتة؛ أما الآثار السلبية لها فقد تدوم طوال العمر.
- لست مضطراً إلى أن ترقص وأنت عار حتى تستطيع أن تنمي ثقتك بنفسك (إلا إذا كنت تريد ذلك فعلاً).

حتى الآن ...

- شرحنا لماذا تعتبر الثقة في الذات أمراً في غاية الأهمية.
- كشفنا النقاب عن بعض الخرافات الحديثة التي حيكت حول الثقة.

والآن سوف نستغرق بعض الوقت لكي نتأمل ما – أو لنكون أكثر دقة في حديثنا – ما كان له تأثير على مستواك الحالي من الثقة بالنفس.

الفصل الثالث

من الذي أفقدك الثقة ؟

تربيتك !

ستكتشف في هذا الفصل ...

- لماذا يمكن أن يساعدك النظر إلى الوراء
  على التقدم للأمام ...
- كيف تؤثر معتقداتك على ثقتك ...
- أثر تربيتك على تفكيرك في ذاتك ...
- لماذا يبدو بعض الناس "مهولين"
  وكيف تتعامل معهم ...

بما أنني عملت مستشاراً ومدرباً للأداء، فإنني مقتنع تماماً بأننا إذا أردنا أن نفهم أنفسنا ولماذا نفتقد الثقة أحياناً، إذاً فعلينا أن نعد أنفسنا لتذكر بعض خبراتنا وتجاربنا الصعبة التي مررنا بها من قبل.

إن القيام بهذا العمل قد يجعلنا نشعر بعدم الارتياح إلى حدٍ ما، ولكن اسمح لي أن أشرح لك لماذا يجب علينا أن نبذل مثل هذا الجهد.

كل فرد منا لديه رواية أو قصة وتاريخ ومجموعة من التجاري والخبرات من الماضي شكلت وأثرت فيما نحن عليه الآن.

بالنسبة لك، ربما تكون حياتك الماضية رحلة سعيدة أو سارة حتى الآن. فقصتك مملوءة بالذكريات الإيجابية مع بعض "الومضات" في بعض الأحيان. بالنسبة للآخرين تمثل رحلتهم قطاراً يسير في مرتفعات ومنخفضات. وبالنسبة لبعض الناس تمثل رحلتهم حتى الآن (إذا استخدمت إحدى الاستعارات القديمة) ممارسة لعبة السلم والثعبان، طبعاً باستثناء وجود السلم.

قد تكون قد عشت طفولة صعبة.

قد تكون قد أخفقت في أحد الاختبارات أو تعثرت في المدرسة.

قد تكون قد تزوجت وأنت صغير السن ثم عشت حياتك في ندم على تلك الزيجة.

ربما قد انتابك شعور بأنك لم تنجح في تحقيق ما حققه شقيقك أو شقيقتك.

قد تكون عانيت لفترة من البطالة.

قد تكون شريكتك هجرتك أنت وأبناءك.

قد تكون حدثت أمور كثيرة لك وكنت تتمنى ألا تحدث. لكنها حدثت بالفعل.

لنقل إن هناك أحد خيارين: إما أن تقوض تلك التجارب ثقتك في نفسك، أو أن تعززها. وقد تجعل أحداث الماضي حاضرك مراً أو حلواً.

إذاً ماذا يجب أن يكون عليه الأمر ؟

إن هدف هذا الكتاب هو مساعدتك على التقدم للأمام على تنمية ثقتك في ذاتك. لكن قبل أن ننتقل إلى الخطوة الأولى علينا أن نسير للخلف. سنعود للخلف من أجل أن نتقدم للأمام.

لكن كن حذراً، فلابد أنك ستقف بعض وقفات مع الماضي، وعندما تنظر إلى الماضي سوف تكتشف أن الحاضر لا يزال يضم شيئاً من هذا الماضي، وكلما نظرت إلى الماضي كلما شعرت بوجود بعض خبراته لديك، وهي خبرات قد تفضل أن تتجاهلها.

لكن لكي نفهم أين نحن الآن فمن المهم أن نفهم أيضاً من أين أتينا. وكيف جئنا إلى ههنا. وعندما نفعل ذلك، فسيصبح تحركنا أكثر سهولة. إن الأمر كله يشبه المرض نوعاً ما، فما إن تم تشخيصه فسنشعر بأننا في موقف جيد بحيث نستطيع أن نجد له علاجاً بالمثل، بمجرد أن نجد أسباباً لافتقادنا للثقة، فإننا سنستطيع أن نفعل أي شيء لاستعادة تلك الثقة.

بالطبع لا اقترح فحص واختبار كل جانب من جوانب الماضي وإلقاء اللوم أو السخرية من آبائنا نظراً لبعض العيوب البسيطة التي شابت معاملتهم لنا. (ولو كانت عيوب معاملتهم لنا خطيرة، إذاً فعلينا أن نسعى وراء طلب مساعدة المتخصصين).

لا يعد الأمر مسابقة لمن ستطيع أن ينظر إلى تجارب الماضي لفترة أطول. صحيح أن النظر إلى تجارب الماضي أمر ضروري، لكنه في نفس الوقت أمر مؤقت. وإذا وصفناه كعملية فسنقول إنه مجرد حالة عطلة أو إجازة وليس التزاماً مدى الحياة.

إن هدفنا هو التعلم من الماضي لا الانغماس فيه. فعليك الاعتراف بالألم إذا كان هذا هو كل ما تحتاج إليه، لكن ليس عليك أن تخفف هذا الألم بالكامل.

إذاً هل أنت مستعد ؟

حسناً. بما أننا على وشط الشروع في "لعبة الشرح" **Explain Game**، نقول إنها

لعبة ستوفر لك العديد من المفاتيح والأفكار تفسر لك لماذا أحياناً ما تحتاج إلى الثقة. وبمجرد أن تصل إلى فهم أسباب احتياجك للثقة، فستكون في موقف أفضل للتعامل مع تلك الأسباب.

إن اكتشاف أي تفسير يضعك في موقف أفضل لكي تجد حلاً بدلاً من أن تلعب دور الضحية بكل بساطة. ومع ذلك فعليك أن تتأكد من تحاشيك لأي أمر أو فعل قد يمثل لك إهداراً للوقت، بمعنى آخر عليك أن تتجنب "لعبة اللوم والتأنيب" Blame Game.

دعنا نبدأ بالبحث في شيء يؤثر في كل جانب من جوانب حياتنا. إننا جميعاً معرضون لمثل تلك الأشياء، لكن نادراً ما نستغرق أي وقت مخصص لفهم كيف تعرضنا لها.

ما الذي أتحدث عنه ؟ طبعاً أتحدث عن أفكارك ومعتقداتك.

كيف تؤثر معتقداتك في ثقتك بنفسك ...

إن ما تتصوره أو تعتقده عن نفسك، بالإضافة إلى العالم كله والآخرين من الناس، كل ذلك له تأثير عميق على مستوى ثقتك في نفسك. يقول صديقي روب ويتاكار:

> "إذا صدقنا كذبة فستصبح بعد ذلك وكأنها حقيقية وسيكون لها تأثير مباشر علينا".

صدق ديفيد بيج كذبة ذات مرة. لم يدرك أنها كذبة في ذلك الوقت، واعتقد أنها الحقيقة. دعني أشرح لك ما حدث.

قرأت قصة في الصحف القومية. عندما كان يحفر في باحة منزله، اكتشف ما يشبه شيئاً كلغم يعود إلى الحرب العالمية الثانية. وقبل أن يكتشف الخطر بأقل من ثانية واحدة، ضغط على الزر أعلى هذا الشيء. ولأنه خشي أن يترك الزر بعد الضغط عليه فتنفجر القنبلة، قام بحملها إلى السطح وسحب الشريط المغلف بصورة

سيئة بإبهامه حتى يضمن تأمينها.

بعد ذلك اتصل برقم 999 وقال لعاملة التليفون الخاصة بالشرطة وهو يبكي: "أخبري أسرتي أنني أحبهم، وذلك في حالة ما إذا أراد الأمر سوءاً". (كان متزوجاً ولديه خمسة أطفال).

في نهاية الأمر تم عرضه على أحد خبراء المفرقعات بالجيش، والذي أكد على أنه لا يجب أن يرفع إبهامه أبداً عن "الزر" تحت أي ظرف من الظروف.

وصل رجال الشرطة والمطافئ والإسعافات إلى الباحة وقام ضابط شركة كبير (في الرتبة لا في السن) بمساعدة ديفيد على أن يضع ذراعه واللغم داخل برميل مملوء بالرمال بهدف خفض الخطورة والخسارة المحتملة في حالة إذا ما انفجر اللغم.

أمر فظيع ومروع، أليس كذلك ؟ بالطبع مرت أربع ساعات مؤلمة للغاية قبل أن يأتي فريق تفجير المفرقعات.

لابد أن الانتظار لمدة أربع ساعات انتظار طويل. ومن المؤكد أن ديفيد كان يشعر بأنه يصطلي بنار الجحيم. فهل سينجو بحياته ؟ ولو حدث ذلك، فهل سيفقد ذراعه ؟ ناولته زوجته جين زجاجة من الماء الساخن وبطانية. أعتقد أنها كان تقصد بذلك تدفئته لأنني أشك إن كان هذان العنصران (زجاجة الماء الساخن والبطانية) قد يفيدانه في حالة الانفجار.

عندما وصل فريق تفجير المفرقعات قاموا بسحب يده من برميل الرمل، ثم أزالوا الشريط من تحت إصبعه.

ألا يعد هذا العمل مخاطرة ؟

بالطبع لا.

لماذا ؟

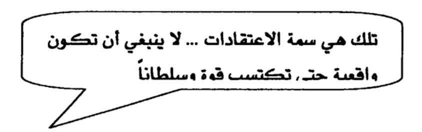
لأن الفريق اكتشف أن ما كان يحمله ديفيد بيج لم يكن في واقع الأمر لغماً من

مخلفات الحرب العالمية الثانية لم ينفجر، ولكنه كان جزءاً من النظام الهيدروليكي لسيارة سيتروين قديمة.

قال ديفيد وهو يستعيد ذكريات هذه المحنة: "كنت مذعوراً للغاية وخشيت أن يقطعني الانفجار إرباً إرباً ... كنت أنظر إلى السماء وأظن أن حياتي قد انتهت".

لنعد إلى ما قاله روب ويتاكر للحظة: "إذا صدقنا كذبة ما، فربما تصبح أمامنا هي الحقيقة وسيكون لها تأثير مباشر علينا".

إن الحقيقة هي ...



إليك ما يثير الاهتمام عن الاعتقادات **beliefs**. إذا كتبتها بطريقة معينة، فسوف تكتشف شيئاً ما فجأة:

BE **LIE**
FS

↓

كذبة

هذا يعني أنه يمكن أن تكون هناك "كذبة" **a lie** في وسط اعتقاداتك.

مع الأسف، هناك بعض المعتقدات والأفكار التي سلبت العديد من البشر ثقتهم. وتلك الاعتقادات قد تتمثل في:

1. الأمور دائماً ما تبدو خاطئة بالنسبة لي،

2. أظن أنني في "سمك" ألواح الخشب.
3. أنا قبيح.
4. لم أحقق أي شيء في حياتي.
5. لا يمكن أن أتغير.
6. لا يمكن أن أكون ماهراً مثل ...
7. مرت السنوات الفضلى وانتهت.

ربما آن الأوان لاستقصاء الحقيقة عن مثل تلك الاعتقادات وكشف النقاب عنها لكي تظهر للعيان "أكاذيب" بالفعل.

وقفة للمراجعة

- أي من العبارات السابقة كانت تدور بعقلك ؟
- ما هي مبررات اعتناقك لأحد تلك الاعتقادات ؟
- من – ممن تعرفهم – يؤمن ببعض تلك الاعتقادات في نفسه ؟
- ما الاعتقادات الأخرى التي قد يكون لها أثر سلبي عليك حال إيمانك بها ؟

من يؤثر في اعتقاداتك وأفكارك عن نفسك ؟

هناك العديد من العوامل التي تؤثر في معتقداتك عن نفسك. وإليك أربعة عوامل منها:

1. تربيتك
2. أيام الدراسة
3. وسائل الإعلام
4. أنت نفسك

كل تلك العوامل الأربعة تتميز بالقدرة على أن يكون لها تأثير إيجابي علينا ، ولكن من ناحية أخرى يمكن أن تتمتع بقدرة كامنة على سحق ثقتك أو العمل على اضمحلالها.

يركز هذا الفصل على تربيتك. وأما الجزء الثاني فسيبحث في أثر أيام دراستك ووسائل الإعلام، وكيف أمكنك التأثير على ثقتك.

لكي نعرض لأثر تربيتك، دعنا نطلع على بعض التجارب الشخصية.

تجربة شخصية



إليك قصة توني:

تزوجت والدتي عندما بلغت سن الثامنة. لم يكن لدى زوجها الجديد "جيم" أطفال. في بادئ الأمر كان يبدو أنه يحبني. وأعتقد أنه كان يهتم بكرة القدم وأظن أن هذا الأمر كان يجمعنا سوياً. فقد كنت أحب لعب كرة القدم في المدرسة وعندما أخبرت "جيم" أنني أجيد هذه اللعبة، يبدو أنه استحسن هذا الأمر. في الواقع كلما ذكرت له أنني أجيد هذه اللعبة كلما ازداد استحسانه وقبوله لي.

أعتقد أنني بالغت كثيراً في وصفي لإجادتي للعبة ، ولكنك عندما تشعر باليأس من اهتمام الناس بك فلا بأس من "محاولة رفع شأنك" ، فقد يفيدك ذلك نوعاً ما.

لكن بعد مرور فترة الزواج الأولى، أي فترة شهر العسل، انقلبت الأمور إلى الأسوأ. فقد شاهدني "جيم" مرتين وأنا ألعب الكرة ، وطبعاً لم تعجبه طريقتي في اللعب.

لست متأكداً أية عوامل أخرى أضيفت إلى حياتنا ، ولكن ظللنا بعد ذلك لم يحادث بعضنا بعضاً تقريباً لمدة سنتين. فقد كانت بعض الكلمات التي دائماً ما كان يرددها على سمعي لا تخرج عن نطاق السخرية. ومن الواضح أن شخصية "جيم" تميل

دائماً نحو السخرية.

عندما بلغت سن العاشرة كنت قد ازددت وزناً حتى أصبحت سميناً. وطبعاً لم أكن أري في زيادة وزني أية مشكلة، بل لم أكن حتى أدرك أنني أصبحت سميناً حتى بدأ "جيم" يناديني باسم "المخنث السمين الضخم" بنبرته الساخرة. وبطريقة ما بدأت أفهم ما يعنيه "جيم" من تلك السخرية، لكن لم أفهم مصطلح "المخنث" **nancy boy**. ومع ذلك فإنني أعتقد أنه يعتبرني مخنثاً لأنني كنت أسعى إلى أن أتجنب العراك في المدرسة، وحتى لم أكن أميل إلى تسلق الأشجار أو أن ألعب في الوحل.

كانت لدي دراجة. وكنت أفقد الأمل في أن أركبها في أغلب الأحيان. لكن "جيم" قال إنني لا أستطيع أ، أركبها. طبعاً لا أقصد أنه لم يسمح لي بركوبها، بل كان يظن فعلاً (حيث يملك دليلاً لم أكن متأكد منه) أنني لا أملك القدرة من الناحية الجسمانية على ركوبها. ربما تتفق وجهة النظر تلك مع رأيه في وهو أنني "مخنث". ومع ذلك، فقد كنت أصر على أن أحاول ركوبها لأثبت له عكس ما يقول.

ذات يوم اتفق "جيم" مع والدتي على أن يشاهداني وأنا أركب الدراجة وأقودها على الطريق. بعد بداية كنت أرتعش فيها وأنا أقود الدراجة، بدأت تزداد ثقتي في نفسي تدريجياً ثم بدأت أقودها دون تأرجح أو رعشة. حتى إنني في بعض الأحيان كنت أمسك الدراجة بيد واحدة لأبرهن على ثقتي بنفسي. وعندما اتجهت إلى الخلف عائداً إليهما شعرت بلحظة كبرياء ورضا عن الذات.

توقعت أن أقابل بالاستحسان والترحاب، ولكن شيئاً من ذلك لم يحدث.

قال لي "جيم" وكأنه ينبح: "لا أمل فيك"، "لن تستطيع أن تحافظ على سلامتك وأنت تقود الدراجة على الطريق".

بقيت أمي صامته وهادئة حتى لا تثير مشكلة. ورغم أنني لم أستطع أن أشرح الأمر حينئذ إلا أنني أعتقد أن أمي قد استحسنت فكرة ألا أقود الدراجة أخرى زيادة في الحرص منها على سلامتي. وطبعاً لم تكن ترغب في ذلك انتقاماً مني أو حنقاً علي،

بل لرغبتها الأصلية في الحفاظ على حياتي.

لم اركب دراجتي لمدة أربع سنوات بعد ذلك. وعندما كان رفاقي يركبون دراجاتهم كنت أعدو وراءهم. وعندما حان الوقت الذي سمح لي "جيم" ووالدتي فيه بركوب الدراجة، كانت الدراجة، كانت الدراجة قد أصبحت صغيرة للغاية.

في نهاية الأمر، اشتريت لنفسي دراجة أخرى، وفي غضون أسبوعين تعرضت الدراجة لأول مرة إلى حدوث ثقب بها ولم تكن لي خبرة بالتعامل مع الثقوب من قبل، ولم يشرح لي أحد من قبل كيف أتعامل مع مثل تلك الثقوب.

أقنعت أمي "جيم" بان يريني كيف أتعامل مع الثقب. فكان تعليمه لي وكأن أحد آكلي لحوم البشر يقوم بتعليم أحد آكلي النباتات.ولم أعد أتذكر بالفعل ما كان يقوم بشرحه لي. كل ما أستطيع أن أتذكره هو وقوفه أمام عيني ليراقب محاولاتي اليائسة للتعامل مع الثقب وهو يكيل لي السباب والهاء الساخر، إذ كان يقول:" مسكين"، "يائس"، "لا يستطيع المخنث أن يتعامل مع الثقب". من المؤكد أن صاحب القول الشهير:" ربما تكسر العصي والحجارة عظامي، لكن الألقاب لا تسبب لي أي ضرر" لم ير زوج أمي أبداً.

وما هي نتائج مواجهاتي مع جيم؟

حتى يومنا هذا أشعر بحساسية شديدة بشأن وزني. لم أكن في يوم من الأيام شخصاً عملياً، وربما في وجود شيء من التشجيع قد أصبح عملياً، لكني أشعر بالخجل من وزني الآن،لقد استغرق الأمر متى عدة سنوات لكي أستعيد ثقتي في نفس. وحتى الآن لا زلت أخشى من أن أنقد تلك الثقة إذا ما حدث ثقب الدراجة أبني.

إنني أبلغ الآن 54 عاماً. وطلقت أمي من جيم: لقد ذكرت لكم حديثين أثنين فقط،ومع ذلك فلدي الكثير والكثير. إنني أحياناً ما أفكر في أن أذهب إلى جيم وأخبره بأن إيذاءه النفس لي قد ترك في نفس أثراً بالغاً.

أمر مؤلم أن تقرأ قصة توم هذه، فهي تبين أثر حدث كان قد تم عندما كان

صغيراً، وكان الحدث مؤثراً، ولا يزال يترك أثراً فيه حتى الآن فاعتقاداته عن نفسه ومستويات ثقته في نفسه بشأن مظهره وقدراته على تنفيذ مهمة عملية، كل ذلك كان عبارة عن حدث تم في الماضي وعمل على تشكيله.

إنني أعرف توني جيداً. فنحن نعمل في نفس التخصص. ربما تكون ثقته في ذاته قد انسحقت، لكنه عندما تقابله الآن لن تعرف أبداً مدى الألم الذي عانى منه وهو طفل. إنه مثال رائع يضرب في طريقة استعادة ثقتك وإعادة بنائها. في فصول لا حقه لكن الكتاب سوف تكتشف كيف يمكن أن تفعل ذلك.

كيف تؤثر تربيتك في معتقداتك وفي ثقتك بذاتك...

توضح قصة توني قوة تأثير الوالدين، أو قوة وتأثير زوج الأم في حالة توني.

كنت أقرأ كتاباً عن تربية أحد ممثلي الكوميديا البريطانية الناجحين. كان الممثل يصف أباه الذي توفى عندما كان عمره 17 سنة بأنه مهول (البالغ) intimidating وفظ curt. ولقد أعرب عن أسفه لأن أباه ليس على قيد الحياة الآن ليرى ما استطاع أن يحققه. كما يقول: " إنني أسائل نفس إن كنت أستطيع أن أحقق مثل هذا النجاح لو كان أبي لا يزال على قيد الحياة. ربما في تلك الحالة ما كنت تمتعت بالثقة".

أمر محزن؛ أليس كذلك؟

أعتقد أن أغلب ما يفعله أولياء الأمور مع أطفالهم يتم بنية خالصة. ومع ذلك فهناك بعض الاستثناءات، لكن بوجه عام الثقة أن الأمهات والآباء يستيقظون وينزلون من السرير ويقولون لأنفسهم دون أدنى تفكير:" كيف يمكن أن أفسد حياه ابني (ابنتي) اليوم"؟

ومع ذلك فإن الحقيقة هي...

أحياناً:
النوايا الحسنة + التجاهل = نتائج سلبية.

على الرغم من وجود النوايا الحسنة إلا أن الأفكار والمعتقدات السلبية التي يعتنقها أفراد عائلتك قد تنتقل إليك بصورة تلقائية. دعنا نكتشف المزيد عن هذا الموضوع.

هل كانت والدتك مهولة (مبالغة)؟

من هو الشخص المهول (المبالغ) awfuliser؟[1] هذه ليست كلمة قد تجدها في أحد قواميس اللغة. ففي واقع الأمر، أنا الذي ابتكرت هذه الكلمة. والآن إليك طريقة التعرف على الشخص الذي يرغب في التهويل.

من عادة المهولين تحويل الأحداث المزعجة البسيطة إلى مأساة أو أزمة. كما أنهم يميلون إلى القلق من كل شيء في حياتهم. والعبارة التي تقلق دائما على ألسنتهم هي :"شيء الفظيع". ولديهم قدرة عجيبة على تصعيد وتهويل خطورة أية مسألة، وبذلك يتركونك لتعاني من الشعور بقلة الثقة – وهذا هو موضوعنا الرئيسي- ضعف القدرة على التعامل مع الصعوبات والتحديات التي قد تواجهك.

يمكن أن يكون العمل مع أي مهول من غاية الصعوبة. ولا تعد العلاقة طويلة المدى بينك وبينه أمراً محبذاً. لكن ماذا لو كان أحد والديك من هؤلاء المهولين؟ ماذا سيكون الأمر لو كان الشخص الذي يفترض حسب كل الثقافات تقريباً أن يكون مصدر الرعاية والتربية لك- أي والدتك بمعنى أصح – من أصحاب مثل هذا الميل أو الاتجاه؟

---

[1] رأيت أن أفضل ترجمة لكلمة awfuliser التي ابتكرها المؤلف هي كلمة " مهول" - من هول الأمر تهويلاً- ووجدت أنها أفضل من كلمة "مبالغ"- من المبالغة- لأن مهول تعطي المعنى الذي يريده المؤلف فعلاً (المترجم).

ماذا سيكون تأثير هذا الشخص عليك؟

وكيف يمكن أن يؤثر في نظرتك للعالم؟

وكيف يمكن أن يؤثر في اعتقاداتك عن نفسك وفي مستويات ثقتك؟

على أية حال، من خلال خبرتي وتجاربي(وإن كنت لم أجر أي بحث إكلينيكي على هذا الموضوع) اؤكد أن لدي الأمهات ميل كبير نحو استعراض مثل هذا السلوك أكثر من الآباء. ربما لا يتفق هذا الرأي مع تجربتك إن كانت تجربة جيدة. لكن مهما كان هذا الشخص إن كان في موضع يسمح له بأن يكون مصدر رعايتك، فستكون النتيجة واحدة.

لكن قبل أن نكشف النقاب عن بعض الحقائق، وقبل أن تمد يدك إلى التليفون لتوصل لوالدتك التغذية الراجعة، تذكر الآتي:

أولاً: إننا نلعب الآن" لعبة الشرح" **Explain Game**. والصندوق الذي يحمل علامة "لعبة اللوم" **Blame Game** لابد أن يظل داخل دولاب مغلق.

ثانياً: إن البحث عن شخص من الماضي توجه إليه اللوم لن يساعدك على تنمية ثقتك في نفسك. بل ربما يمثل بكل بساطة عزراً يبرر عدم ثقتك في نفسك.

إليك أمر آخر يجب أن يوضح في الاعتبار. معظم أولياء الأمور من المهولين ما هم إلا نتاجاً لأولياء أمورهم المهولين أيضاً. وهم يمررون بكل بساطة أسلوبهم لنا، وهذا الأسلوب يتمثل في اتجاههم نحو الحياة.

لكن لحسن الحظ، قد تستطيع أن تكسر الدائرة. فلديك البصيرة، والوعي بالذات، والمعرفة بحيث تستطيع أن تمنع هذا التمرير الذي ينحدر من مثل تلك العقليات.



وقفة للمراجعة

◆ من- من بين أفراد أسرتك- لديه الميل نحو التهويل؟

◆ كيف أثر – أو يؤثر – ذلك فيك؟

◆ من – من بين أفراد أسرتك – يستطيع أن يخفف من تهويل الشخص المبالغ؟

◆ من أتاح لك الأفكار والاعتقادات الإيجابية عن نفسك؟

ما الذي يشجع الشخص المهول؟

لابد أن نفهم أن الخطأ الأكبر الذي يرتكبه أي شخص مهول إنما ينبع من نوايا حسنة. والخطأ الذي يرتكبون يتمثل فيما يلي:

إنه يهتم...

أكثر مما ينبغي...

فهو يفرط في الاهتمام...

ويفرط في الحماية....

لو كان مثل هذا الشخص طائراً مثلاً فستتأخر أفراخه كثيراً في عملية النمو ولكان اضطر إلى

أن يكافح ليجد الشجاعة في نفسه لكي يدفع بأفراخه إلى خارج العش حتى يمكن أن يتعلموا الطيران حتى وإن كان ذلك هو ما جبلت عليه الطيور من الناحية الطبيعية.

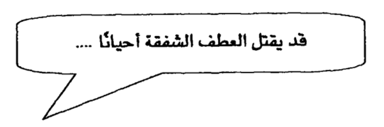
إننا كبشر قد خلقنا وجعلنا على أن ننمو ونستكشف وتخاطر ونتعلم ونخطئ ونعيش متعة الانتصار وألم الهزيمة. لكن أحياناً ما يعاق نمونا ويقف تقدمنا بسبب فرط الحماية التي تسبب لنا الضرر من جانب أمهاتنا رغم سلامة نيتهن. وبالطبع لا تقتصر مثل تلك الحماية الزائدة عن الحد على أمهاتنا، بل قد يفرضها علينا آباؤنا أو حتى أناس آخرون.

عندما يفرض الشخص المهول حمايته المفرطة فإنه في واقع الأمر يهمل الرغبة الطبيعية لأطفاله في النمو والاطلاع. وقد ينتهي الأمر بأن يتمتع ابنه البالغ الذي بلغ ثمانية عشر عاماً مثلاً بثقة طفل لم يبلغ سن العاشرة في ذاته.

رغم ذلك، دعنا نتحدث عن أحد الأمور بكل صراحة. يمكن ان يفعل أحد الوالدين أموراً كثيرة في غاية السوء قد تضر بأطفاله.

بالطبع لا أقصد أن تتخلى تماماً عن مسئولياتك كاب أو كأم. فلن تقول لطفلك الذي يبلغ من العمر ثلاث سنوات مثلاً" شق طريقك بنفسك نحو المدينة فهناك أتوبيس عام يأتي في مواعيد محددة. وسوف تشكرني على هذه النصيحة مستقبلاً عند تكون قد استطعت أن تتسلق جبل إيفرست".

ولكن تاتي فعلاً اللحظة التي يحتاج فيها الوالدان إلى أن يروا طفلهما بعيون مختلفة، ثم يسموا له بأن يفهم مسئولياته.



ستستطيع أن تدع الفرصة للآخرين للنمو فقط عندما تسحب جزءاً من دعمك ومساعدتك لهم حتى يمكنهم أن يصلوا إلى مصادرهم الداخلية التي تعنيهم على التأقلم مع الحياة. ولا يعني ذلك أن تتخلى عنهم، فلن نسحب دعمك لهم بالكامل. لكن في النهاية، إذا أرادوا أن يتعلموا كيف يطيرون، فعليهم أولاً أن يغادروا العش.

ماذا عليك أن تفعل إن كانت والدتك مهولة؟

- سواءً كان الشخص الهول والدتك أو أباك أو جدتك أو عمك أو عمتك، تذكر أن تصرف أي منهم ليس هو السبب الوحيد الذي يمكن وراء ما أنت عليه الآن.

- قد لا تكون طريقة التي تربيت بها ساعدت على تنمية ثقتك في ذاتك، لكن تصرفات الناس تجاهك ليست هي العامل الحاسم. فقدرتك أفعال الآخرين، ولكن يتحدد من خلال ردود أفعالك على تلك الأفعال.
- تذكر أن الناس غالباً ما يتصرفون عن جهالة لا بنوايا مقصودة أو مخططة. فهم غالباً ما يكررون نفس الخطأ الذي ارتكبه آباؤهم من قبل. حاول فقط أن تتيقن من أنك لا تكرر نفس الخطأ.
- حاول أن تتذكر دائماً أن والديك (أو من كانوا يوفرون لك الرعاية) ليسوا معصومين عن الخطأ... مثلك تماماً.
- لإيجاد إحساس بالتوازن والعقلانية، ضع نصب عينيك ثلاثة أشياء وفرها لك والداك، وهي أشياء تحترمها وتقدرها فعلاً.

ماذا عليك أن تفعل إذا كنت مهولاً؟

لقد استغرقنا بعض الوقت لفحص تأثير الشخص المهول علينا. ومع ذلك فإنني أعمي تماماً أننا- نحن أنفسنا- قد نميل أيضاً إلى التهويل. ولو فعلنا ذلك فقد تؤثر بدوننا في ثقة كل من حولنا.

لذلك إذا أدركت أنك أحد هؤلاء المهولين، فماذا أنت فاعل؟ أولاً تذكر أن الحقيقة

> لا يمكنك أن تتحكم في الماضي، بل يمكنك فقط أن تركز على الحاضر، ثم تصر على أن المستقبل سيكون أفضل.

الحل هو أن تعني متى تهول. فربما لا تزال مثلاً تنظر إلى الجانب السلبي للموقف، لكن لا يعني ذلك أنم تضطر إلى تشترك مع الآخرين في مثل تلك الأفكار بطريقة

آلية. ربما قد تفكر في أن تقتنع بها، لكن عليك ألا تعبر عنها.

(أعرض المزيد عن مصطلح " المهولين" **awfulisers** بمزيد من التفصيل في كتابي السابق، وعنوانه: **SUMO (Shut Up, Move on, Your Relationships, How To Handle Not Strangle The People You Live And Work With).**

النقد والقبول والثقة في النفس

كما رأينا من قبل يعرقل الإفراط في العطف نمونا وتطورنا عندما يسعى البعض من أصحاب النوايا الحسنة إلى مساعدتنا لتجنب المواقف الحرجة. وهذا يعنني أننا – بدلاً من أن نتعلم كيف نواجه التحديات، وبذلك تطور من أنفسنا ومن ثقتك – فإننا نخرج عن المواقف التي قد تفيدنا في المستقبل البعيد.

ومع ذلك، على الجانب الآخر، يمكن أن يفسد الإفراط في النقد تقريرنا لذاتنا وثقتنا في أنفسنا. لدى بعض الناس اعتقاد غريب بأن الطرية المفضلة لبناء شخصية الفرد هي أن يحضر من شأن الآخرين باستمرار. وهم بذلك يتبعون فلسفة مؤداها أن مالا يضرك يجعلك أقوى.

بالطبع لا أوافق على ذلك.

ولن أوافق على ذلك أبداً.

فالنقد المستمر – خاصة إذا كنت لا تزال صغير السن – يمكن أن يقوض إحساسك بتقدير الذات والجدارة، كما يؤدي إلى تأصيل سلوك السعي الدائم إلى القبول والإذعان.

أحياناً ما يؤدي مثل هذا الشغف بالاستحسان والقبول إلى خلق سلوك خطير وغير ملائم خاصة خلال سنوات المراهقة.

هناك البعض الأمر يدفعهم هوس داخلي إلى التعبير عن قدرهم وقيمتهم بصورة

عملية. فقد تعلموا- بصورة خاطئة – أن الإنجاز هو الأساس الوحيد الذي يمكن قبوله. لذلك فإنهم يفسرون الانتكاسات أو حالات الفشل بأنها هجوم يستهدف قيمهم الذاتية.

والآن لا يمكن أن ننكر أن هويتنا تتحدد نوعاً ما بين خلال إنجازاتنا، لكن بعض الناس يعتقدون أنهم حمل تقدير فقط إذا...

نجوا في أي شيء يعلمونه.

لم يرتكبوا أي خطأ أبداً.

دائماً ما يمدحهم الآخرون نظراً لما حققوه من إنجازات.

كانوا أفضل بكثير وبصورة واضحة من الآخرين.

مثل تلك الاعتقادات – حتى وإن لم نكن على وعي بها – يمكن أن تجعلنا نشعر بفقدان الثقة إذا لم نستطع أن نتعايش معها.

الآن أريد أن يحقق أطفالي بعض الإنجازات في حياتهم. وألا يرتكبوا أي خطأ بالنسبة لتلك الإنجازات أو لغيرها، فمن الواضح أن تحقق النجاح في الحياة يزيد من ثقتنا في أنفسنا بالفعل

لكن بعض الآباء والأمهات – ربما يدفعهم إلى ذلك عدم شعورهم بالأمان أو إحساسهم عدم كفاءتهم – "يشنون حملة" الهدف منها أن يحقق أطفالهم النجاح. وبذلك فإنهم يبعثون برسائل

- أعتقد دون قصد منهم واقدر ذلك فعلاً – لأطفالهم بحيث يصبحون مؤمنين كل الإيمان بالمعادلة التالية عن الحياة:

- النجاح + القبول = الموافقة وتقدير الذات (الجدارة)

Success+ approval=acceptance and self-worth

وهذه المعادلة تبدو – من الناحية السطحية – لطيفة تماماً.

عندما نحقق النجاح.

لكن ماذا يحدث عندما لم نحقق أي نجاح؟

ماذا يحدث عندما لا تعيش كما توقع لك والداك أو كما توقع لك الناس؟

ماذا يحدث عندما نحبط أو نفشل؟

هل عندئذ نعد من الفاشلين؟

هل نعد فعلاً محبطين؟

هل تقديري لذاتك يرتبط فقط بقدرتي على النجاح؟

إذا ماذا يحدث إذا لم أحقق شيئاً؟

عندما لا أحقق نجاحاً؟

هل ستتقبلني على أية حال؟

يتقبلني بالنسبة لن أكون...

ليس فقط لمجرد ما أستطيع أن أفعله.

هل يتقبلني الناس لشخص أم لأدائي؟

هل أنا كائن بشري...

أم ...

أداء بشري؟

هل أنا فقمة seal تلهو في استعراض مائي، يدعمني تصفيق الجماهير والمكافآت المؤقتة التي يمنحني إياها المدرب؟

أم أنني أكثر من ذلك؟ بالطبع أريد لأطفالي النجاح. بالطبع أريدهم أن يستغلوا الفرص التي تتيحها لهم الحياة، وأن يستغلوا إمكاناتهم الكامنة.

الحياة عبارة عن هبة، لا يجب أن نضيعها.

لكنني أيضاً أريد إلى أن يعرف أطفالي أنني أحبهم، لأنني أبوهم.

نقطة لإنهاء الكلام.

لا مجال لكلمة "لو".

لا مجال لكلمة "لكن".

لا مجال لعبارة:" طالما أن المعايير تنطبق عليك".

أو يجب أن أعيش كما أتوقع وأرجو.

إنك محبوب بكل بساطة...

لكونك ...

أنت...

فقط...

انتهت القصة.

إن الحقيقة هي ....

يواجه الأطفال العديد من التحديات والصعوبات. فنساعدهم بتشجيعنا لهم. لكن الانتقاد الدائم الذي نوجهه لهم لابد لأن يدمرهم.

تجربة شخصية



لا أظن أنني أب مثالي. كل شخص يعرفني يعترف بذلك، حتى طفلاى يعترفان بذلك.

لكن لا زلت أباً على أية حال. وأقبل حالات فشلي، ومع ذلك فإنني أرغب في أن أتعلم من تلك الحالات. أنت تعلم أن حياتك كأب لا تتوقف أبداً إلى أن توافيك المنية. لا يتعلق الأمر بالطريقة التي كنت عليها عندما كان أبناؤك صغاراً.

يمكنك أن تراب الصدع يمكنك أن تصحح بعض الأخطاء.

أجد هذا المر شجعاً.

إذا فإن لدي أملاً.

لأنه عندما كان أبنائي في مرحلة الحبو لم أر في تلك المرحلة لحظة ممتعة. فقد مرت أيام كنت أحاول فيها أن أساير أموري.

مع ذلك كانت" هيلين" ذكية.

كانت عبارة عن تعويض لعيوبي الذاتية.

كانت حاضرة عندما لم أكن موجوداً.

كانت تتولى عملية التشجيع عندما كنت أوجه النقد.

كانت صبورة.

وكنت أنا عنيداً و جذوعاً.

كانت تعيش حياتها لحظة بلحظة. ولم يكن أي منا مثالياً.

وقد يكون هذا هو الأمر المهم. لم يكن أحد منا

مثالياً.

لا أحد.

أبداً.

فكلانا قد ارتكب أخطاء.

كلانا قال أشياء ندم عليها بعد ذلك.

أصبنا القليل.

وأضعنا الكثير.

لكن إذا كنت مثلي، فإن سلوكك في أغلب الأحيان ينبع من النوايا الحسنة ومن الاعتراف بأن تربية الأطفال من الصعوبة.

وفي غاية الصعوبة في بعض الأحيان.

لذا فبمرور الزمن، وإذ كبر أطفالي، فقد كنت أعيد النظر كثيراً في سلوكي وتصرفاتي والآن أدرك أن النزاع التي أتعيشها الآن تتأثر كثيراً بردود أفعالي.

لقد أصبحت ميالاً أكثر إلى التشجيع والتحفيز.

وأصبحت أقل ميلاً للانتقاد.

ولكني لا أزال أفضل التحدي.

ولا يزال طفلاي الاثنان يلتزمان حدودهما.

إذا كيف قلت إن حبي وتقبلي لطفلي الاثنين لا يعولان فقط على إنجازاتهما؟

إحدى الموضوعات التي كنا أنا وهيلين نعمل على حلها هي أن نكافئ طفلينا على جهودهما لا على النتائج التي حققاها.

كانت الامتحانات هي الموضوع الذي تحت مناقشته.

ففي الفترة الأخيرة كان أداء ابننا وابنتنا ضعيفاً نوعاً ما.

فأردنا أن نشجعهم على تحسين أدائهما.

فقدمنا لهما التشجيع اللازم قدر إمكاننا.

وعندما عملا بجدية (وهو الأسلوب الذي ظلا يتبعانه حتى الآن) قمنا بمكافئتهما.

وذلك قبل أن تظهر نتائج امتحانيهما.

وليس بعد ظهور النتيجة.

لقد احتفلنا عندما أدى ابننا أداء جيداً في الامتحان – أي عندما نجح – لكن قبل ذلك كنا قد أعطيناه مكافأته. فقد أردنا أن تقدر جهوده التي سيبذلها في الامتحان حتى قبل أن يتقدم له. اعتقد انك قد تقول إننا نقدر شخصية لا أداءه. في واقع الأمر، لا تزال ننظر إلى صورته عندما كانَ في سن السادسة عشر وهو يتناول وجبه ماكدونالرز في غاية السعادة.

إنني افرح فقط.

فقد ضاعت تلك الصورة.

إن الحقيقة هي ...

يجب عليك أن تقدر الناس حق قدرهم، وخاصة الأطفال، لما هم عليه فقط وليس لما يحققونه من إنجازات.

من الواضح بالطبع أن هذا الجزء يدور حول كيف تؤثر تربيتنا في ثقتنا وفي إحساسنا بالتقدير والجدارة. ففي مكان العمل، علينا بالفعل أن نقوم بعمل الأشياء الصعبة والتي تمثل لنا تحريات، والجهد فقط لا يعد هو المعيار الذي يقاس به النجاح. بل تعد النتائج معياراً آخر.

ومع ذلك فإن الطريق الأكثر فاعلية لإعداد أنفسنا و أبنائنا لمواجهة مثل تلك التحديات في حياتنا وعملنا في القرن الحادي والعشرين هي أن نعمل بناءً على إحساسنا بالاستقرار والأمن. وعملنا من منطلق إحساسنا بعدم الأمان والافتقار إلى تقدير الذات يجعل مشوار قطار الحياة طويلاً للغاية. وربما يبدو الأمر مثيراً أيضاً.

لكنه ليس كذلك.

صدقني.

في الواقع يبدو الأمر مرهق للغاية.

كما يبدو مخفقاً.

وفي النهاية...

لن يدوم الأمر كذلك.

لذا تأكد من أنك مستمر في القراءة، وحاول أن تجد طرقاً للاستفادة والمتعة وأنت تركب قطار الحياة، وحاول أن تتعلم كيف تقدر ذاتك ليس لمجرد ما استطعت أن تحققه، بل لذاتك أنت. وعليك أن تتعلم من ماضيك أن تقدر ذاتك إنما يعود لك أنت شخصياً لا لأعمالك وإنجازاتك.

هذا الجانب من جوانب الحياة ربما يكون قد أدى إلى افتقارك للثقة أو ربما يكون قد أعاق نمو ثقتك في ذاتك. كفانا إذاً حديثاً عن تربيتك وعما يخص أسرتك أو عائلتك. وعلينا الآن أن نعرف كيف يمكن أيضاً أن يكون من هم خارج نطاق عائلتك قد ساهموا في افتصارك إلى الثقة.

ملخص موجز

- يمكن أن تجعل تجاريك وخبراتك الماضية حياتك إما مرة أو مستساغة.

◆ إن لعبة " لعبة الشرح" قد يعد أمراً مفيداً. أما لعبة اللوم "فليست كذلك.

◆ قد يكون للأفكار والمعتقدات تأثير عميق فيك. ولا يجب أن تكون تلك الأفكار والمعتقدات حقيقية أو صحيحة لكي تكون قوية.

◆ يمكن أن تؤثر طريقة تربيتك في معتقداتك، وفي ثقتك بذاتك.

◆ يمكن أن تؤدي النوايا الحسنة مع شيء من الجهل إلى نتائج سلبية.

◆ يمكن أن ترث من والديك و أفراد عائلتك الاتجاهات السلبية.

◆ يمكن أن مدح وقبول ما حققته من إنجازات فقط إلى تقويض تقديرك لذاتك.

الفصل الرابع

من الذي أفقدك ثقتك ؟

مؤثرات أخرى

ستكتشف في هذا الفصل ...

- كيف تؤثر أيام المدرسة في ثقتك.
- كيف تشوه وسائل الإعلام ...
  الحقيقة، فتؤثر على ثقتك.
- لماذا يمكن أن تقوض أنت ...
  نفسك ثقتك في ذاتك.

كيف تؤثر أيام الدراسة في ثقتك ؟

لقد كشفنا النقاب حتى الآن عن قوة الأفكار والاعتقادات وكيف يمكن أن تؤثر في ثقتك. وكان جل اهتمامنا منصباً على الآثار السلبية لتلك الاعتقادات، ومع ذلك فقد تكون أيضاً إيجابية جداً ومفيدة في الحياة.

قرأت مقالاً في "ريدرز دايجست" عن الممثل دنزل واشنطن. كان واشنطن يتحدث عن كيف أن العامل الأساسي لنجاحه كان يتلخص في الثقة بالذات وكم ساعده أستاذه في كل مراحل نموه.

تذكر واشنطن قائد مجموعته الشبابية "تشارلي وايت" عندما قال له ذات يوم : "دنزل. تستطيع أن تفعل أي شيء بذكائك هذا".

وأضاف واشنطن: "كنت في سن العاشرة في ذلك الوقت، ولكنني لم أنس ما قاله لي أبداً. إنك لا تدرى بقوة الكلمات عندما تتحدث لصغار السن".

من المؤكد أن تلك السنوات التي شكلتنا وكبرنا خلالها قد تركت أثراً كبيراً علينا.

فمعظمنا يقضي عل الأقل فترة عشر سنوات بالمدرسة. أليس أمراً ممتعاً وجميلاً أن تحيا كل تلك التجارب في الماضي، ثم لا تزال تتذكرها حيث تتري أمام عينيك حتى الآن ؟ لا تزال صور بعض أساتذتنا عالقة بأذهاننا، إما لأسباب إيجابية أو لأسباب غير ذلك. وكل من قضيت معه وقتاً على أرض الملعب أو في فناء المدرسة من المؤكد أنه قد ترك تأثيراً في نظرتك لذاتك ولحياتك.

وقفة للمراجعة



- اذكر ثلاث ذكريات إيجابية من أيام الدراسة. كيف أثرت تلك الذكريات فيك ؟

- أي التجارب السلبية هي التي قد تجول بعقلك ؟ كيف أثرت مثل تلك التجارب فيك ؟

ربما أفضل طريق لكشف النقاب عن تأثير الناس أثناء أيام الدراسة هي أن نركز على بعض الروايات الشخصية.

تجربة شخصية

كانت المدرسة بالنسبة لي كالحقيبة المختلطة. فقد ازدادت ثقتي عندما فزت في العديد من مسابقات الإلقاء، ولاشتراكي ف الكثير من المسرحيات المدرسية. ولا زلت أتذكر بعض الذكريات الإيجابية الخاصة بعدد من المعلمين، وخاص الأستاذ "ضارت". كان معلماً للرياضيات، وكان تشجيعه وتحفيزه لي في مادة من المواد التي كنت أكافح لأتقنها أمراً لا أزال ممتناً له. حتى الآن عندما أتذكره ترتسم الابتسامة على شفتي.

من المؤكد أنه كان لديك أساتذة مثل "ضارت". من الأهمية دائماً أن تذكر نفسك بأناس مثل هذا الرجل حتى تظل متفائلاً.

ومع ذلك، فإن هذا الفصل يدور حول شخص استطاع أن يدمر ثقتك بذاتك، وهناك فعلاً أحد المعلمين الذين فعلوا ذلك بي، رغم أنني أثق تماماً أنه لم يكن يقصد ذلك أبداً.

في عام 1980 كان سني 15 عاماً، وكنت متقدماً لامتحانات المدرسة الثانوية. حتى تلك اللحظة لم يكن أحد من أسرتنا قد تقدم لمستوى (O) كما كان يطلق على شهادة الثانوية العامة حينئذ. طبعاً لا يعني هذا أن عدم تقدم أي فرد من أفراد أسرتنا لمثل تلك الامتحانات قد ساعد في حدوث هذا الموقف.

في البداية، نجحت في أربعة مستويات. وان يمكن أن أنجح في المستوى الخامس لولا أن أنفجر الوعاء الخاص بي في فرن المدرسة، لذلك ل أستطع حضور امتحان مادة الشعر، وبالطبع لم أحصل على تقدير في هذه المادة، فشعرت بأنني قد دمت تماماً،

لكن تحسنت صحتي بعد ذلك بالعلاج.

شققت طريقي بصعوبة نحو الصف السادس للتقدم لمستويات (A). وقد لاحظت أنني كنت ق أبليت بلاءً حسناً لأواصل رحلتي في التعليم. كما كانت والدتي فخورة بي. فقد ظننت أنني طفل عبقري. لكن هناك أيضاً إحساس بأنني قد وصلت إلى سقف التعليم فلو رجعت إلى محاولاتي مع المستوى (O)، أعتقد بأن الحديث عن حصولي على شهادة كان أمراً مستبعداً تماماً.

إذاً لقد وصلت إلى الداسة في مستويات (A). لكن في حين أن معم زملائي – وليس جميعهم – قرروا أية جامعة أو أي تعليم فني سيلتحقون به (ولدينا مؤسسات عديدة في هذه الحالة)، كنت قد تقدمت إلى وظيفة بأحد البنوك، وانتظرت دوي لعقد المقابلة. أحياناً كان زملائي أثناء الدروس في الفصل يقومون بملء استثمارات التقدم للعديد من المؤسسات التعليمية. في البداية كنت أشعر بالارتياح لأنني لم أجد نفسي مضطراً للقيام بهذا العمل الروتيني. إلا أنهم كلما تحدثوا كثيراً عن الشهادة يأملون الحصول عليها، والأماكن التي يحلمون بالدراسة فيها داخل الدولة، كلما نفرت من فكرة العمل كموظف بأحد البنوك الموجودة في تشاريتون – كوم – هاردي على ما يبدو.

في ذلك الوقت كانت معاهد التعليم الفني تمنح شهادات مهنية، وكان بعض الناس يفضلون التقدم لمثل تلك المعاهد خاصة إلا لم يكن لديهم الثقة في أنهم سيستطيعون الحصول على درجات تؤهلهم للالتحاق بالجامعة. لكن ما الذي منعني من محاولة التيقن من إمكانية التحاقي بأحد معاهد التعليم الفني حتى وإن كنت منتظراً في طابور إحدى وظائف البنك ؟

عجبتني كثيراً تلك الفكرة، ثم خطرت ببالي أيضاً فكرة مواصلة دراستي في حالة ما إذا وجدت المنهج الراسي المناسب، ثم ازداد إعجابي بالفكرة. فقررت أن أناقش هذا الأمر مع أحد أساتذتي.

لقد مر حوالي ثلاثين عاماً على الحديث التالي، ولكنني أتذكره وكأنه حدث بالأمس. وإليك ما حدث بالكامل.

"سيدي، هل يمكن أن تفرغ لي للحظة ؟"

نظر السيد ويكفيلد (لم أشأ أن أذكر اسمه الحقيقي حتى لا أسبب له حرجاً) إلى الساعة بسرعة، ثم نظر إلي وقال: "نعم، ما الأمر يا ماكجي ؟" لم يسبق أن يناديني أحد من المعلمين الذكور باسمي الأول.

"سيدي ... كنت أتساءل .. إنني أرى أني لا أتمتع بالمهارة الكافية لألتحق بالجامعة". قلت ذلك وكنت أشعر بالتردد.

قاطعني السيد ويكفيلد وقال لي بأسلوب كأنه تعاطف معي: "نعم".

فقلت: "لكن أعتقد أنني ينبغي أن أتقدم للتعليم ؟"

فسألني: "ألم تنتظر دورك لكي يتم تعيينك في أحد البنوك ؟"

فقلت: "نعم سيدي، سأبدأ العمل في يوليو بمجرد أن أنتهي من مستويات (A) لكنني أعتقد أنه من الأفضل لي أن أنفذ الخطة (ب)".

كان السيد ويكفيلد في عجالة من أمره، وقد انتابني إحساس بأنه لم يك مستعداً لمثل هذا الحوار معي. لذلك فقد بدا وكأنه مشتت.

ثم أجابني وكأنه قد شعر بمدى الإحباط الذي انتابني لأنه في الرد: "حسناً يا ماكجي. لو كنت مكانك لكنت أمسكت بتلابيب وظيفة البنك. ولكي أكون أميناً معك يا ماكجي، فأنت تعلم كيف ستكون عليه الوظيفة خلال السنوات الثلاثة القادمة. إن وظيفة البنك هي خيارك الأفضل".

ضممت كتفي إلى عنقي، ثم قلت له: "حسناً، أعتقد أنها كرة جنونية، لكني كنت أعتقد ..."

انتهى حديثنا في أقل من ثلاثين ثانية. ولكن كان له أثر على مدى الاثنى عشر

شهراً التالية من حياتي.

عندما ابتعدت عن السيد ويكفيلد، بدأت الشرارة الصغيرة التي انبعثت من طموحاتي الدراسية تسطع وتتوهج. لم أضع رأي السيد ويكفيلد قيد النقاش لأنني كنت أثق فيه. فيم إذاً كنت أفكر ؟ كنت فقط أضلل نفسي. لقد حان الوقت لأعد نفسي وحياتي للعمل في البنك وأن أترك التعليم الفني والدراسة بالجامعة للطلاب الفائقين في فصلي.

كنت أكره البنك. ففي غضون أسبوعين من التحاقي به كانت قد تمت مقابلتي الشخصية خلال وقت الغداء.

بعد ذلك بأربعة أسابيع، حصلت على نتيجة امتحانات (A)، وكانت النتيجة أفضل مما كنت أتوقع. وقد كانت معقولة بحيث تؤهلني للالتحاق بمعاهد التعليم الفني؟ زفي الواقع، كانت النتيجة جيدة بحيث حتى يمكن أن تؤهلني للتعليم الجامعي.

إنها قوة الكلمات، أليس كذلك ؟ يقول كتاب الحكم والأفعال إن الكلمات قوة يمكن أن تحول الحياة إلى موت. لم تكن كلمات السيد ويكفيلد مميتة، لكن كان لها تأثير كبير.

وقفة للمراجعة

- اذكر معلماً استطاع أن يشجعك أو أن يكون مصدر إلهام لك. ما هو اسمه ؟
- كيف ساعدك.
- اذكر معلماً ترك تأثيراً سلبياً عليك. ما هذا التأثير ؟
- كيف أثر ذلك فيك أو في حياتك في وقتنا هذا ؟ وما هي الآثار طويلة المدى؟

تنبع الكثير من التجارب والقصص الشخصية التي تقابلا الآن من تجارب وخبرات الماضي، سواءً تلك التي تعود إلى إفراط الوالدين في الحامية أو إفراط المعلمين في

الرعاية والود. وأحياناً ما يؤدي حدث ما إلى ضرر بالغ طويل المدى، ولكن لحسن الحظ غالباً ما تكون تلك الآثار قليلة الأهمية، كما توضح القصة التالية.

تجربة شخصية

نادراً ما تقوم هيلين بصناعة الحلويات في هذه الأيام. يأتي ذلك بسبب حصة فن الطهي في المدرسة. فكانت هيلين وزميلاتها في الفصل يصنعن عجائن الحلوى. طلبت صديقتها ديبي تعليقاً من معلمتها وهي اعجن الدقيق بالزبد. كانت المعلمة مسرورة.

طلبت هيلين نفس ما طلبته صديقتها. وعندما نظرت المعلمة إلى ما فعلته هيلين، قامت بجمع بقية الطالبات في الفصل حول الفتاتين. ثم نظرت إلى عجينة ديبي وقالت: "هكذا يجب أن تكون الحلوى يا فتيات". ثم نظرت إلى عجينة هيلين وقالت: "وهكذا لا يجب أن تكون الحلوى".

لقد كانت تجربة مذلة لفتاة مراهقة مرهفة الإحساس. وسواءً كانت هيلين شخصية واثقة في نفسها خاصة فيما يخص المجالات الأخرى فقد استغرق الأمر منها فترة طويلة لاسترداد ثقتها في نفسها بشأن صناعة الحلوى.

يؤدي المعلمون بالفعل مهمة شاقة للغاية لكنهم في النهاية يواجهون الكثير من اللوم. وليس هدفي من رواية تلك التجربة هو إضافة المزيد من اللوم للمعلمين، لكن هدفي بكل بساطة هو زيادة الوعي بأن الطريقة التي يتصرفون بها يمكن أن يكون لها أثر عميق وطويل المدى على الشباب، إما بالإيجاب أو بالسلب، حتى وإن كان الأمر يتعلق بصناعة الحلوى.

رغم ذلك فليس المعلمون أو أولياء الأمور فقط هم الذين يؤثرون في معتقداتك التي تؤثر بدورها على ثقتك بذاتك. دعنا نعرض لمؤثر آخر.

كيف تؤثر أجهزة الإعلام في ثقتك بذاتك ...

كان هتلر يعرف ذلك، وكذلك يعرف تشرشل والسير بوب جيلدوف.

والآن تنفق المؤسسات الشركات ملايين الجنيهات عليه.

الأمر في غاية البساطة؛ إذا أردت أن تتحدى أو تشكل عقول الناس وتؤثر فيها إذاً فإن وسائل الإعلام قد تكون هي السلاح الأفضل لك.

أنت تعرف أن وسائل الإعلام لا تنقل لك المعلومات فقط. بل إنها شكل ثقافتنا. كما أنها تدعم الأفكار الشائعة أو الصور النمطية **stereotypes**، وتؤثر بقوة في وجهات نظرنا وآرائنا حول ما هو مقبول ومعقول وما هو غير مقبول ورديء.

تتميز أجهزة الإعلام بالقوة. فبإمكانها أن تثير وتوقظ ضمير الأمة، وبإمكانها أيضاً أن تشوه الحقائق وتغش الجماهير بحيث تشوه هي الأخرى الحقائق.

وتستطيع أجهزة الإعلام أن تؤثر في أفكارك واعتقاداتك عن نفسك. وليس كل تلك الأفكار والاعتقادات بذات القوة التي قد تبدو عليها في بداية الأمر.

"يجب أن أكون رشيقاً".

"يجب أكون محبوباً".

"يجب أن يكون لدي لوازم آخر صيحات الموضة".

"يجب أن أكون هادئ الطباع".

أعتقد أن كل تلك الأفكار رائعة. فأمر جميل أن تكون رشيقاً ومحبوباً وأن ترتدي أزياء بأحدث صيحات الموضة، وأمر جميل أيضاً أن تكون هادئ الطباع. ولكن ماذا سيكون الأمر إن لم تكن كذلك ؟

ماذا يحدث لو كان وزنك هو المشكلة ؟ وماذا يحدث إذا لم يكن تكوينك البدني على غير ما يرام حسب الثقافة السائدة، رغم أنه يكون غير ذلك حسب الثقافات الأخرى ؟

ماذا يحدث إذا لم تكن محبوباً ؟

ماذا يحدث إذا لم تستطع مسايرة آخر صيحات الموضة ؟

ماذا يحدث إذا استحوذ عليك رأي الناس فيك ؟

أتعرف ؟ إن كنت تعيش على جزيرة مهجورة فستشعر بأن كل شيء على ما يرام. لكنك لا تعيش على مثل تلك الجزيرة.

إذاً فنك تشعر الآن بشعور مزعج بعدم الأمان ينبع من مقارنتك لنفسك مع الآخرين. الآن لديك شعور بالنقص لأن جزءاً من مضمون ما تبثه أجهزة العلام يفرض عليك ما ينبغي أن تكون عليه وما ينبغي عليك أن تفعله.

بشكل مهذب، وبصورة تدريجية،

تستطيع أجهزة الإعلام أن تقوض ثقتك.

هناك طريقة أخرى تثر بها أجهزة الإعلام فيك؛ فالأخبار السيئة يمكن أن تثير ثقتك وتزعزعها وتقوضها.

لقد كان خبر موت الأميرة ديانا – أميرة ويلز – في عام 1997 مأساوياً، لكنه أثبت على المدى القريب أنه خبر سار بالنسبة لأجهزة الإعلام. فقد ازدادت مبيعات الصحف في المملكة المتحدة في أعقاب الحادثة. فالأمر بكل بساطة هو أن الأخبار السيئة هي التي تزيد من المبيعات. هذا أمر حقيقي وواقعي على مستوى العالم كله.

لنتحدث بصدق وأمانة؛ ما الذي يثير اهتمامك أكثر ؟ أن تسمع عن صديق تزوج زيجة سعيدة منذ عشرين سنة. أم اكتشاف علاقات سيئة بينهما ثم انفصالهما وخروج أحدهما من حياة الآخر ؟ ربما يسعدك الخبر الأول، أما الخبر الثاني فسيثير فضولك وحماسك بصورة أكبر ... أكبر بكثير.

لذلك فقد تزعم وسائل الإعلام – وربما تكون على حق – أنها فقط تنشر تبث ما يريد الناس أ يقرءوا أو يسمعوا عنه. وفي نهاية الأمر فإنها تتنافس على جذب انتباهنا، ولكي تنجح في ذلك فإن عليها أن تتحدث إلينا بصوت عال. وأحياناً يعني

ذلك أنها لابد أن تثير وتبالغ في نقل الحقائق لكي نسمع صوتها.

رغم ذلك فإن الهدف من هذا الحديث ليس البحث في أخلاقيات المهنة لدى أجهزة الإعلام. بل إن الهدف هو الكشف عن كيف يمكن لأجهزة الإعلام – في بعض الحالات – أن تفسد ثقتك بذاتك من خلال تشويه وجهة نظرك تجاه الواقع. دعني أشرح لك الأمر.

تخيل أنك وجدت نفسك مفصولاً من العمل. إن تقديرك واحترامك لذاتك يرتكزان داخل وظيفتك، والآن لم تعد تلك الوظيفة. فما هو إذاً شعورك ؟

إذا تأملت القصة التالية، فقد تجدها ممتعة للغاية.

تجربة شخصية



في بداية التسعينيات كنت أعمل في مؤسسة تم إنشاؤها خصيصاً لمساعدة عمال مناجم الفحم الذين فقدوا وظائفهم نظراً لإغلاق بعض المناجم. كان دوري توفير النصح والدعم والإرشاد عند كتابة السير الذاتية العلمية CVs وملء استثمارات طلبات الوظيفة والإعداد للمقابلات الشخصية. كما كان منوطاً بي أيضاً توفير الدعم النفسي والتشجيع.

بالنسبة للأغلبية العظمى من الرجال كان العمل في صناعة التعدين أو العمل في المناجم هي الوظيفة الوحيدة المتاحة مجرد تركهم أو إنهائهم للدراسة. كان البعض يرى في هذه الوظيفة بداية مبشرة لمستقبل أفضل. أما بالنسبة للبعض الآخر فقد تدمرت ثقتهم تماماً. فكانت آمالهم في إيجاد فرصة عمل أفضل ضعيفة. ولذا فقد تركوا إحساسهم بالكبرياء واحترام الذات خلف ظهورهم بقبولهم العمل في مناجم الفحم التي أغلقت أبوابها الآن.

كان هدفي أن أمنحهم الأمل وأن أساعدهم على إعادة بناء ثقتهم التي أصبحت هشة وتقديرهم لذاتهم بصورة تدريجية.

"لكن لا توجد وظائف لعينة". تلك العبارة كنت أسمعها تتردد مئات المرات.

لم يكن الاقتصاد مزدهراً في ذلك الوقت، لكن وسائل الإعلام استطاعت أن تزرع في نفوس عمل المناجم وعقولهم نظرة تشاؤمية وتعززها. إن الأخبار السيئة لا تزيد من مستوى المبيعات فقط، بل إنها أيضاً قد تؤثر في نظرة الفرد وإيمانه بذاته.

كان هدفي أن أبين لهم أن صورة العالم التي كانت ترسمها الصحافة لا تعبر عن القصة بكاملها في واقع الأمر. وبالطبع لم أسع إلى المغالاة لأبرهن على وجهة نظري.

كانت سلسلة محلات سوبر ماركت تسعى إلى بناء مركز لها يختص بالتوزيع، وهذا العمل يخلق حوالي **800** فرصة عمل جديدة. كانت الشركة تضع نصب عينيها موقعين؛ كان الموقع (أ) عبارة عن منجم حم قديم شمال غرب إنجلترا، وسيعطي عمال هذا المنجم الذين كانوا يعملون فيه قبل إغلاقه الأولوية في التعيين. كان الموقع (ب) أيضاً شمال غرب إنجلترا، ويبعد أقل من عشرين ميلاً عن الموقع (أ). في النهاية اختار السوبر ماركت الموقع (أ) حيث الموقع الأنسب ويصلح لبناء مركز للتوزيع. طبعاً كان هذا خبراً ساراً لكل الذين يبحثون عن عمل ممن يقطنون هذا المكان، لكنه بالطبع كان يمثل خبراً سيئاً لمن كانوا يريدون أن يبنى المركز في الموقع (ب).

لكن كيف قامت وسائل الإعلام المحلية بتغطية هذه القصة ؟ نشرت الصحيفة التي تصدر بالقرب من الموقع (أ) – حيث يجب أن يتم بناء مركز التوزيع – في صفحتها الأولى قصة كيف احترقت شجرة عيد الميلاد داخل الحانة. ثم إخلاء الحانة. لم تكن هناك خسارة في الأرواح. ولم تكن هناك إصابات. ثم نشرت في الصفحة الأولى أيضاً خبراً صغيراً عن كيف انتهت حياة إحدى المتقاعدات – وعمرها **71** عاماً – داخل مستشفى بعد أن أسقطت ديكاً رومياً مجمداً على قدمها ولكن لحسن الحظ لم تتكسر قدمها. من الواضح أن قراء تلك الصحيفة كانوا يحبون قراءة أحدث الأخبار. ومن المؤكد أن مثل هذا الخبر كان لمجرد الترفيه عن القراء.

لكن ماذا عن توفير **800** فرصة عمل جديدة ؟ نشر هذا الخبر في الصفحة الثالثة. ولكن لم يكن حتى من بين الروايات الرئيسية في تلك الصفحة. ورغم أن رجال

السياسة يمكن أن نتهمهم بأنهم يسعون إلى إخفاء الأخبار السيئة، إلا أن أجهزة الإعلام يمكن أن تتهم هي الأخرى لكن بإخفاء الأخبار الجيدة.

إذاً ماذا حدث مع الذين يشترون الصحيفة المحلية التي تصدر بالقرب من الموقع (ب) ؟ (الموقع الذي لم يختره السوبر ماركت لبناء مركز التوزيع). أين قرءوا عن نفس الرواية ؟ في الصحيفة الثالثة ؟

هل تمزح ؟ ربما تطرح علي هذا السؤال في نفسك.

نشر الخبر الذي يقول إن مركز التوزيع الخاص بسلسلة السوبر ماركت لن يتم بناؤه في هذه المنطقة في الصفحة الأولى. ولا تزال نسخة من تلك الصحيفة معي حتى الآن. كان العنوان الرئيسي:

ضاعت **800** فرصة عمل جديدة

واستمر الخبر يقول إن الآمال المعلقة بفرصة ثمينة **bonanze** لوظائف جديدة قد دمرت (كلمة وفق كاتبها في استخدامها، أليس كذلك ؟) بقرار اتخذ بعدم بناء مركز التوزيع في هذه المنطقة.

تزيد الأخبار السيئة من المبيعات.

ومع ذلك فإنها تشوه صورة الواقع.

عندما تبحث عن عمل وأن تتمتع بثقة ضعيفة قد نفهم أن إحساسك بالأمل والتفاؤل يمكن أن يقل كثراً عندما تستمع إلى الأخبار، أو عندما تفتح الراديو أو تدخل على شبكة الإنترنت أو أن تقرأ صحيفة. لذلك فإني أتساءل: ألم يحن الوقت لتغيير الوجبة الإعلامية التي اعتدنا عليها ؟

وقفة للمراجعة



- كم خبر قد تشاهده أو تستمع إليه في اليوم الواحد ؟

- عند تفكيرك في أي خبر، كيف يؤثر الخبر في مزاجك الشخصي وفي روحك المعنوية ؟
- متى كانت آخر مرة شاهدت فيها أو قرأت أي خبر شكل بالسبة لك مصدر إلهام ؟ ماذا كان هذا الخبر ؟

كيف يمكن أن تقوض ثقتك في ذاتك ...

لقد رأينا حتى الآن كيف يمكن لعدة عوامل أن تفسد ثقتك، أو ربما قد تقوضها تماماً. قد يستطيع المعلمون عمل ذلك، وكذلك يستطيع الوالدات. وحتى أجهزة الإعلام يمكن أن تلعب دورها في هذا الشأن.

دعني أقل مرة أخرى: إن هدفي من الكشف عن تلك العوامل ليس هو لعبة "لعب اللوم"، بل هدفي هو الوصول إلى فهم لماذا قد تفتقر إلى الثقة في مجالات معينة من حياتك.

والآن لنستعرض العامل الأخير الذي يمكن أن يساهم في تقويض ثقتك؛ وهذا العامل هو أنت.

هناك سؤال دائماً ما أطرحه على جمهوري، ألا وهو: كم أهم شخص تحدثت معه في حياتك كلها ؟

الإجابة ؟

أنت.

فالحوار الذي تجريه مع ذاتك، حديثك الذاتي الداخلي **internal self-talk** يمكن أن يكون له تأثير قوي في شعورك وسلوكك. لنأخذ الأمر ببساطة؛ إن حديثك الذاتي الداخلي يمكن أما أن يعزز اعتقاداتك السلبية أو أن يساعد على استبدالها باعتقادات أخرى إيجابية وأكثر قوة.

في كتابي "السومو" (الزم الصمت، واستمر في العمل) اكشف النقاب عن عملية

(م ز ق) T.E.A.R. وهي عملية أرى ضرورة طرحها كما يلي:

T = Thinking التفكير (حوارك الداخلي، حديثك مع الذات، أفكارك).

E = Emotions الانفعالات (مشاعرك التي تتأثر بما تفكر فيه).

A = Actions الأفعال (سلوكك، الأشياء التي تفعلها ولا تفعلها).

R = Results النتائج (نتائج أفعالك وتصرفاتك).

ترتكز عملية (مزق) T.E.A.R على العلاج السلوكي المصري في cognitive behavioral therapy أو CBT وتهدف إلى تفسير أهمية تفكيرك وأثره. (ساهم الطبيب النفسي آرون بيك Aaron Beck في ابتكار العلاج السلوكي المصري في ويعتقد أن الطريقة التي تفكر بها حول موقف معين تؤثر في طريقة تصرفك. وبالتالي يمكن أيضاً أن تؤثر أفعالك في طريقة تفكيرك وشعورك.

عندما يتحدث الناس عن الثقة فإنهم يربطونها بالمشاعر feelings (أو الانفعالات emotions) بصورة عادية. وغالباً ما يقولون:

إما:

"أشعر بثقة زائدة".

أو:

"لا أشعر بثقة كبيرة".

ونادراً ما يقولون:

"إنني أفكر بطريقة واثقة".

أو:

"يؤدي بي تفكيري إلى الشعور بضعف الثقة".

ومع ذلك فبالرغم من اللغة التي قد تستخدمها، فإن هذه المشاعر الخاصة بالثقة

أو بفقدان الثقة ترتبط بقوة تفكيرك، أو بحديثك الذاتي الداخلي.

في الفصل السادس "كيف تكون أفضل صديق لنفسك"، سنبحث في كيف يمكن أن تجعل تفكيرك يسير لصالحك. ومع ذلك فحتى هذه اللحظة من الأهمية لك أن تفهم أن الحوارات التي تجريها مع ذاتك يمكن أن تقوض ثقتك بذاتك.

هل يمكن أن تحدد علاقتك بأية عبارة من العبارات التالية ؟

"أنا يائس من ..."

"لن أكون أبداً ماهراً في ..."

"أكره تماماً أن اضطر إلى ..."

"دائماً ما أنسى أن ..."

كل تلك العبارات عبارة عن طرق تعبر من خلالها عن أفكارك واعتقاداتك حول ذاتك.

لكي نكون صرحاء في حديثنا، سيندهش أي فرد إذا قلت له إنك لم تستخدم ولو عبارة واحدة من تلك العبارات طوال حياتك. ولذا إذا كان الأمر كذلك، فهل يوحي حديثي هذا بأن العالم كله يسعى إلى تقويض ثقتك في ذاتك ؟

بالطبع لا.

إن المسألة ليست مسألة إن كنت سبق وأن قلت إحدى تلك العبارات لنفسك أم لا، لكن الأهم من ذلك هو كم عدد المرات التي رددت فيها تلك العبارة أو العبارات، وإلى أي مدى تؤمن بها وتصدقها. أنت تعرف أنك عندما تسمع شيئاً بصورة متكررة – حتى إذا قيل كأنه أمر معتاد وعادي – فلابد أنك ستشرع في تصديقه.

إذا فكرت بصورة سلبية في ذاتك وفي قدراتك، فسيؤثر هذا التفكير تدريجياً في مشاعرك وسيفسد ثقتك ويقوضها ببطء.

من المثير للاهتمام أنه بالرغم من أن ما قلناه قد يبدو واضحاً إلى حد ما، إلا أن

القلة فقط منا يدركون أهمية تفكيرنا. في الواقع، نادراً ما نستغرق وقتاً لنفكر في طريقة تفكيرنا.

إذا جاز لي أن أسألك بأي جانب من جانبي فمك تمضغ طعامك، فالبد أنك – ومعظم الناس أيضاً – ستفكر ملياً ولو للحظة قبل أن تجيب على هذا السؤال.

لماذا ؟ إنك تمضغ الطعام بصفة مستمرة؛ طوال حياتك.

والسبب ؟

لأنك تفعل ذلك بدون أن تفكر بشكل واع في هذا الأمر. وأنت تأكل بدون أن تفكر كيف تأكل.

نفس الشيء ينطبق على تفكيرك. فأنت لا تدرك عن وعي كيف يؤثر تفكيرك في مشاعرك؛ أو كيف يمكن أن تغير أفكارك تتحكم فيها.

إن الحقيقة هي ...

> إذا استطعت أن تغير تفكيرك، فستستطيع أن تغير مشاعرك

وقفة للمراجعة



- ما هي العبارات السلبية التي قد تقولها عن نفسك ؟
- كم مرة يمكن أن تقولها ؟ يومياً ؟ كل أسبوع ؟ أو نادراً ؟
- إذا استخدمت مقياساً متدرجاً من 1 : 10 ما مدى إيمانك أو تصديقك لتلك العبارة أو العبارات على هذا المقياس ؟

تجربة شخصية



التقيت مؤخراً أنا وزوجتي هيلين مع كلير في حفلة أحد أصدقائنا.

كنت أعرف هيلين من سنوات الدراسة بالجامعة، ولكنني لم أرها من حوالي عشرين عاماً.

دعني أقصي عليك القليل عن كلير. لقد كانت ذات قوام جذاب. وكانت تتمتع بشخصية منفتحة غير متحفظة وسلسة التعامل؛ كما أنها جميلة المظهر وتعشق العدو. وعندما نحضر حفلة تضم الكثير من الغرباء، تجدها شخصاً مثالياً يمكن أن تصاحبه (ليس هذا من طبعي كما تعرفني هيلين).

باستثناء شيء واحد:

كانت لدى كلير عادة مزعجة.

كانت دائماً ما تقلل من شأن ذاتها.

وعندما كانت تفرط في الدعابة، كانت تميل إلى الانتقاص من الذات **self-deprecation**. وأحياناً كلير تبدو كطبق الاسباجيتي الإيطالي، ولكن دون مذاق مستساغ إلا إذا صحبه فاتح للشهية.

وسرعان ما شعرت بدوري بالملل من صداقتها وخاصة من سلبيتها. كان هذا شعوري نحوها عندما كنا زملاء في الجامعة، لكنني اعتقدت أنها قد تخلت عن عاداتها تلك بعد مرور عشرين عاماً. لكني كنت مخطئاً.

قالت لي: "لقد تركت مستقبلاً عظيماً ورائي". لو كان هذا هو التعليق الوحيد الذي قالته لكان تعليقاً مسلياً نوعاً ما، لكنها تبعت ذلك بعدة تعليقات أخرى. وبدت كل تعليقاتها وكأنها هي ما تعتقده فعلاً عن ذاتها، ويمكن أن نلخص هذا الاعتقاد في العبارة التالية: "أنا لست شخصاً سوياً".

كان عبء إحساسها بعدم الأمان ثقيلاً على كاهلها. فكانت تبدو تعيسة.

تحدثت عن مهنتها كمعلمة، وكيف أنها لم تستطع أن تستغل قدراتها الكامنة. طبعاً أدرت أن أوافقها الرأي. أردت أن أقول لها إن سبب عدم استطاعتها استغلال

طاقاتها ليس هو مجرد الافتقار إلى القدرة أو إلى الفرصة، بل كان ذلك بسبب افتقارها إلى الإيمان بالذات والثقة.

ليس لدي أدنى فكرة لماذا كانت كلير تشعر بذلك تجاه ذاتها، لكنني أعرف فعلاً أنه مهما يكن السبب، كانت كلير تكذب على نفسها، ثم واصلت هذا الكذب.

إن الحقيقة هي ...

> إن اعتناقك لأفكار واعتقادات سلبية عن ذاتك يمكن أن يمثل عائقاً إزار السير قدماً.

وقفة للمراجعة



- من ممن تعرفهم يذكرك بشخصية كلير ؟
- هل هناك وجه صلة بين الاثنين ؟
- ا الاعتقاد السلبي الذي تعتنقه عن ذاتك، وظللت تعتنقه حتى الآن؟

ملخص موجز

- يعمل الناس على تنمية ثقتهم طوال الوقت. وهذا يأتي من منطلق تجاربهم وخبراتهم في الحياة ومن خلالهما الدعم والتشجيع اللذين يوفرهما لهم الآخرون.
- قد يكون لخبراتنا في المدرسة – خاصة علاقاتنا التفاعلية مع أساتذتنا وزملائنا – أثر عميق وطويل الأمد علينا.
- يمكن أن تؤثر أجهزة الإعلام بشدة على نظرتنا لأنفسنا. فقد تؤثر في رؤيتنا لما هو "عادي" **normal** وتشوه نظرتنا للواقع.

- يمكن أن نمثل أسوأ عدو لأنفسنا وذلك بتعزيزنا للأفكار والمعتقدات السلبية عن ذاتنا، وذلك من خلال تبني أفكار معينة عن الذات.

إن فهم أسباب افتقارنا إلى الثقة يضعنا في موقف أفضل بحيث يمكن أن نجد حلاً لها. فليس القدر هو الذي وهبنا الافتقار إلى الثقة، بل ثمة أسباب وراء ذلك. والكشف عن ماهية تلك الأسباب يضع في موضع يجعلنا نسير قدماً لنكتشف بع ض الحلول.

والآن حان الوقت لتغيير موضوعنا فبقية الكتاب خصصتها لأبين لك كيف تعيد بناء ثقتك وتدعما لكي تستطيع أن تستغل قدراتك وتستفيد من حياتك أقصى استفادة. ولو تعرضت ثقتك لإحدى الضربات، فستعرف كيف تمنع هذه الضربة من أن تكون ضربة قاضية أو دائمة الأثر. لذا دعنا ننتقل من حيث تعتبر الثقة في غاية الأهمية ومن ربما يستطيع أن يفسدها إلى تعلم كيف يؤدي التغيير البسيط – الذي قد لا يتعدى نسبة 10 ٪ مثلاً – إلى فرق كبير.

الباب الثاني

المعلومات التي ستساعدك

بالفعل

الفصل الخامس

ستعبر بالقليل من مساعدة أصدقائك

سوف تكتشف الآتي ...

- لماذا ترتبط قدرتك على النجاح ...
  بما يقدمه لك الأصدقاء من دعم.

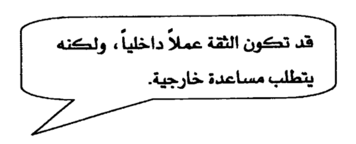
- الأدوار الأربعة التي يلعبها الآخرون من أجل ...
  مساعدتك على تنمية ثقتك وتحقيق أهدافك.

- المآزق والأخطار التي تقع فيها وتواجهها ...
  عندما تتلقى دعماً غير متوازن من الآخرين.

- كيف تحصل على المساعدة ممن ...
  لا تعرفهم أو لم تتقابل معهم أبدًا.

غنى فريق البيتلز (الخنافس) The Beatles أغنية ناجحة في عام 1967 تسمى "بالقليل من المساعدة من أصدقائك". من المحتمل أنهم لم يدركوا ما تعني هذه الأغنية في ذلك الوقت، لكنهم كانوا من خلالها يروجون لحقيقة لها تأثير واضح وعميق على مستويات كل من الصحة والسعادة والثقة بالذات.

الحقيقة هي ...



إن كدحك خلال حياتك وأن تضع في اعتبارك أنك أنت – وأنت فقط – المسئول مسئولية كاملة عن نجاحك – لكي نتحدث بصراحة ووضوح – ليس سوى كذبة.

ربما تظن أن طلب المساعدة من الآخرين علامة على ضعفك.

ليس هذا صحيحاً.

تلك هي الحقيقة.

أجل هناك الكثير الذي يمكن أن تفعله لكي تساعد نفسك في تنمية وازدياد ثقتك بذاتك لكن في نهاية الأمر ستصبح الرحلة أكثر سهولة وأكثر سرعة عند حصولك على مساعدة الآخرين.

هل تشعر بأنك عالة dependent ؟

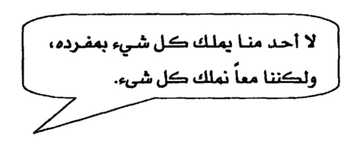
إننا كبشر نولد ونحن الأكثر احتياجاً وضعفاً من بين جميع الأنواع الحيوانية. فنحن نعول بصورة كاملة على الرعاية والحماية والمدد من قبل الآخرين. وعدم توافر الدعم يعني عدم البقاء على قيد الحياة. لا أعني بذلك أن الحيوانات الأخرى لا تحتاج إلى رعاية عندما تولد، لكن مستوى الرعاية التي تحتاجها، والفترة الزمنية التي

تتطلب فيها مثل تلك الرعاية عادة ما تكون أقل مما يتطلبه البشر.

ومع ذلك فأثناء نمونا نميل بصورة كبيرة نحو الاستقلال والحرية. وبالطبع لا يخلو الأمر من صعوبات وتحديات. إن سبب الكثير من الصراعات التي تتم داخل الأسرة يبرز عندما يسعى الشخص المراهق لتأكيد استقلاليته والتحرر من سيطرة وتأثير والديه، في حين أنه لا يزال عالة عليهما (على الأقل من معظم الأحوال) لاحتياجه للغذاء والمأوى والمال في أغلب الأحيان.

إذاً، أجل نحن نحتاج إلى الحرية لكي ننمو، لكن الحرية لا يمكن أم تكفي بمفردها. فكما أن ركوب الدراجة عادة ما يتطلب دعامتين للتثبيت **stabilisers** حتى يستطيع الراكب أن يحافظ على توازنه فإن الناس يحتاجون أيضاً إلى مثبتات أو دعائم **supporters** تساعدهم على السيطرة على مصاعب وتحديات الحياة.

الحقيقة هي ...



من أين يأتي لك بالدعم ؟

فاز بطل التجديف ستيفين ريدجريف بالميدالية الذهبية في دورة الألعاب الأولمبية لخمس سنوات متتالية. وهذا إنجاز جدير بالملاحظة. أظن أنه عندما أعلم عن سباق التجديف في تلك الفترة كان ستيف واثقاً جداً من تحقيق النجاح.

فقد كان الأول في اجتياز خط النهاية لخمس مرات منفصلة، لكن هذا هو سؤالي.

كم مرة كان بمفرده على ظهر القارب عندما اجتاز خط النهاية ؟

الإجابة ؟

لم يحدث ولو لمرة واحدة.

بالمثل قد تزداد سمة الغرور أو الإذعان لدى الشخص الذي يحيط نفسه بالعديد من المشجعين ويفشل في أن يجد أي شخص يلعب دور المنافس.

مرة أخرى، لابد أن هذا خبر سيئ لكل من يتهم بهذا الأمر.

تجربة شخصية

ينشأ جزء من ثقتي بذاتي من دعم وتشجيع والدتي. ورغم أنها لعبت عدة أدوار في حياتي، ورغم أنها دائماً ما تصرح بأنها لم تكن دائماً على حق، إلا أنها بلا شك كانت تمثل المشجع بالنسبة لي. فقد كانت تشعر بالسعادة عندما أحقق أي نوع من أنواع النجاح سواءً كان هذا النجاح بسيطاً أو غير بسيط، كما أنها لا تتردد أبداً في أن تجعل كل صديقاتها يعلمن بأي نجاح أحققه. تستطيع والدتي أيضاً أن تلعب دور كاتم الأسرار. لكن ما لم تعلمني والدتي كيف أضع نظائرها الأسطورية المحشوة باللحم المفروم، فلن تكون بالنسبة لي مدرباً أبداً.

لكني أيضاً أحتاج إلى منافسين؛ ففي واقع الأمر أنني أبحث عنهم بكل نشاط من أجل بعض المشروعات. عندما كنت أؤلف كتاب السومو (الزم الصمت، واعمل) كنت أبعث لكل أربعة منهم فعلاً كاملاً ليزودوني بالأفكار والمعلومات والتغذية الراجعة. فقد أعطيتهم فرصة التنافس والتحدي وانتقاد أعمالي. ولكي أثق في أنني قمت بتأليف كتاب جيد، كنت أحتاج إليهم لتحدي ومنافسة محتوى الكتاب وأسلوبه. ذكر لي أربعة منهم أن كتابتي رائعة، ولم يمثلوا بالنسبة لي مصدر فائدة كبير.

لم أكن أتفق كثيراً مع ردودهم وتغذيتهم الراجعة، لكن إشراكهم في تحدي ومنافسة العمل ساعد كثيراً في ازدياد ثقتي وإيماني بما أكتب. لقد قمت أيضاً بنفس العملية بالضبط مع هذا الكتاب وقد ساعدني في هذا الأسلوب كثيراً (ومع ذلك فستكون أنت من سيحكم ما إذا كان هذا الكتاب في موضعه أم لا).

قد يزعم البعض أنك يجب أن تكون واثقاً في ذاتك نسبياً فتسمح لشخص آخر بأن

يلعب دور المنافس لك، وأن علاقة افتقار الشخص للثقة بذاته تظهر عندما يكون هذا الشخص غير مستعد للمنافسة. هل تعرف أحداً مثل هذا الشخص ؟

صديقي بول شخص متميز وفريد لأنه يتمتع بالقدرة على لعب جميع الأدوار في علاقته بي. فهو مشجع بالنسبة لي كشخص، ولكنه منافس قوي لأعمالي. ومع ذلك فإن علاقتنا قد تشكلت على مدى عشرين عاماً، وفي بعض المجالات اكتسب حق المنافسة معي. فأصبحت أعرف ما بداخله، وأعرف نواياه.

أعتقد أن جودة أعمالي هي الأفضل، كما أن أعمالي تتميز بعموم أكثر وذلك يرجع إلى أفكار بول وتعليقاته واستفساراته، كما أنني أكثر منه وثوقاً فيما أفعله.

لكن أؤكد لك أن هناك بعض الذين يرغبون في لعب دور المنافس في حياتي، ولكن دون إذن مني ! من المحتمل أن تكون أنت نفسك قد مررت بنفس التجربة.

عندما كنت أدير إحدى الحلقات الدراسية في لندن، كتبت امرأة في استمارة التقييم: "عشرة أشياء كرهتها في هذا المدرب". شعرت بأن ثقتي قد انتهت، فالتفت إلى بول لأطلب مساعدته. عندما شعر بالغضب الذي بدا على وجهي عندما قرأت ما كتبته تلك المرأة قال على الفور.

"إنني مندهش لأنها ذكرت عشرة أشياء فقط".

ولأن بول كان يتعمد الدعابة بهدف التخفيف من حدة الموقف، فقد لعب دور كاتم الأسرار وسمح لي بأن أتحدث. ولا يزال آخر تعليق له عالقاً بذهني حتى الآن حيث قال: "أحياناً ما يقوله الناس لا يوجه إليك بالكامل، فهو ليس سوى تأمل لما يدور حولهم، وفي عالمهم حينئذ".

طبعاً بول ليس بإمكانه أن يمدني بالمزيد من المساعدة. لذلك فلابد أنك بدورك تحتاج إلى أكثر من شخص واحد ليساعدك على تنمية وتطوير كفاءتك وثقتك بذاتك.

كان هناك شخص – في الشهور القليلة الماضية – يستطيع أن يدعمني أنا وهيلين. هذا الشخص هو هامفري، مدربان في الأعمال التجارية.

لقد بدأت عملي التجاري بمفردي. ثم انضممت هيلين إلي بعد ذلك. لكن الأمور تغيرت. فقد بدأ المشروع التجاري ينمو، ثم قمنا بتعيين بعض العاملين والمساعدين، ثم أصبح مشروع السومو للمدارس The Sumo4Schools مشروعاً رائعاً وأكثر تنافسية.

أتمتع أنا وهيلين بالعديد من المهارات، لكن كلينا يفتقر إلى بعض المهارات والخبرة اللازمة للسير بالمشروع قدماً. ولكن لأننا كانت لدينا أدواتنا الخاصة، ولا يوجد لدينا غيرها فقد كنت واثقاً تقريباً في أن مشروعنا سيسير سيراً بطيئاً بصفة مستمرة، كما أنه لن يحقق الكثير. هذا بالطبع ما يحدث لأي فرد يفتقر إلى الدعم الضروري في مجال معين.

هل ينطبق عليك هذا الأمر ؟

كنا في حاجة إلى المساعدة. كنا نحتاج إلى شخص يأخذ بأيدينا، ويوفر لنا خارطة طريق، ويساعدنا على صعود الجبل.

لقد ذكر صديقي آندي باوندز أن أفضل مشروع استثماري ومالي قد نفذه حتى الآن جاء نتيجة لاعتماده على أحد المدربين المتخصصين في الأعمال التجارية – وهو هامفري – ولذلك فإننا بدورنا قد وجدنا الإجابة. أو بمعنى أدق وأكثر صراحة، لقد وجدنا هامفري.

الآن أشعر بالثقة في نمو ونجاح مشروعنا التجاري لأننا نحصل على الدعم من قبل شخص يتمتع بالكفاءة والخبرة التي نفتقر إليها.
هذا هو ما قد تحتاج إليه أنت أيضاً. تحتاج إلى شخص يأخذ بيدك إلى المستوى الأعلى. شخص يبدو قوياً عندما تبدو أنت في موقف الضعيف.

فقد تأكد من أنك تعمل مع الأشخاص المناسبين الذين يتمتعون بالقدرة على لعب

الأدوار الأربعة.

وقفة للمراجعة



- بالنظر إلى الأدوار الأربعة للمشجع والمنافس والمدرب وكاتم الأسرار، أي جور من تلك الأدوار تفتقر إلى دعمه ؟
- هل تحيط نفسك بأشخاص يلعبون أدواراً مشابهة ؟ إذا كان الأمر كذلك، ما هي النتائج ؟
- هل يستطيع أي من هؤلاء الأشخاص أن يلعب دور غير دوره ؟
- كيف يكون الأمر مفيداً لك في حالة ما إذا استطاع أي فرد أن يلعب دوراً مختلفاً عن دوره الأساسي ؟

توسيع دائرة صداقاتك

لقد اطلعنا على الأدوار التي قد يلعبها الآخرون في حياتنا والتي يمكن في النهاية أن تساعدنا على تنمية ثقتنا بأنفسنا، ولكن أحياناً قد لا يأتي "صديقنا" في صورة شخص نعرفه بالفعل. إنني أعلى أن هذا الأمر قد يبدو غريباً، لذلك دعني أشرح لك.

يمكن لنا جميعنا أن نتعلم دروساً من أناس لم نعرفهم في حياتنا. فيمكن مثلاً أن نحصل على معلوماتنا أو أفكارنا من قراءة كتبهم، أو مشاهدة فيديو لهم، أو حتى الاستماع إلى اسطوانة مدمجة خاصة بهم.

لقد قرأت الكثير. كما أنني دائماً ما أستمع إلى الاسطوانات المدمجة أثناء قيادتي السيارة. كما أنني أطلع على المزيد من الأفكار والتصورات من أناس لم أتقابل معهم ولو لمرة واحدة في حياتي، بل ومن أناس قد لا أقابلهم ولن أقابلهم أبداً (ففي واقع الأمر، بعضهم قد توفى بالفعل).

ومع ذلك فإنني أحصل على بعض المساعدة من أصدقائي. ولا أقصر أصدقائي على مجرد بشر أحياء، يمشون في الأرض ويتكلمون. فلو فعلت ذلك فإنني بذلك أقصر

كل فائدة أحصل عليها على أناس أعرفهم فقط.

وقفة للمراجعة

- من الذي يعتبر مصدر إلهام وأفكار لك رغم أنك لم تتقابل معه أبداً ؟
- هل قرأت أو شاهدت أو استمعت إلى أي شيء وفر لك الأفكار والمعلومات في الفترة الأخيرة ؟
- إذا لم يكن ذلك كذلك، هل كان الوقت يمثل عائقاً لك ؟
- إذاً فعليك أن تسعى إلى الاستفادة ... عليك أن تفعل شيئاً.

تجربة شخصية

هذه قصة سارة.

عندما تم الاستغناء عن أعمالي، الحق يقال أنني مررت بلحظات مظلمة، وعشت أوقاتاً في غاية الصعوبة. كنت أستمد القوة من أسرتي وأصدقائي، ولكنني كنت أستمد الثقة أيضاً من قصيدة كانت معلقة على الحائط.

كان للقصيدة عنوانان: "التفكير" بالإضافة إلى العنوان الأكثر شهرة وهو "الرجل الذي يظن أنه قادر"، وإليك القصيدة:

> إذا ظننت أنك هزمت، فأنت كذلك.
>
> إذا ظننت أنك لن تجرؤ على فعل شيء، فلن تجرؤ.
>
> إذا رغبت في الفوز ولكنك تظن أنك لن تستطيع،
>
> فلن تستطيع الفوز بالفعل.

إذا ظننت أنك ستخسر، فستخسر.
فإذا جبت العالم بأسره فستجد،
أن النجاح ينبع من إرادة رفيقك.
بل ينبع من العقل.

إذا ظننت أنك متفوق،
فعليك أن تنظر لأعلى لكي ترتفع.
عليك أن تثق في ذاتك،
حتى قبل أن تفوز بإحدى الجوائز.

إن الحياة تمتلئ بالمعارك فلا تذهب دائماً،
إلى الأقوى أو الأكثر سرعة لتواجهه.
لكن إن عاجلاً أو آجلاً، فإن الذي يفوز،
هو من يظن أنه يستطيع الفوز.

"والتر وينتل"

كانت تلك القصيدة تذكرني بأهمية الإيمان بالذات **self-belief** وبضرورة اتخاذ موقف إيجابي من الحياة. ولقد ساعدتني – بطريقة مبسطة ولكنها في غاية الأهمية – على ازدياد ثقتي بذاتي؛ وآمل أن تساعدك أنت أيضاً.

ملخص موجز



إذاً تستطيع أن تسير أمورك بالقليل من المساعدة من قبل أصدقائك. في

الواقع فالأمر بالنسبة لك ليس مجرد تسيير الأمور، فأصدقائك يمكنهم أن يساعدوك لما هو أكثر من ذلك بكثير. علينا أن نقدر الأدوار التي يلعبها الآخرون لمساعدتنا، وعلينا أيضاً أن نعد أنفسنا لأن نلعب مثل تلك الأدوار لغيرنا ممن يحتاجون إلى تنمية ثقتهم بذاتهم.

إن الواقع يقول إننا دائماً ما نحتاج إلى المشجع والمنافس والمدرب وكاتم الأسرار في كل وقت وحين. وتذكر أن المفتاح الرئيس للنجاح وازدياد الثقة ليس هو الاستقلال – أي أن تفعل كل شيء بمفردك – ولكن الأساس هو العلاقات التفاعلية؛ أي أن تفعل كل شيء بمساعدة الآخرين. هذا التغيير البسيط في تفكيرك يشكل فارقاً كبيراً في كل ما تستطيع أن تفعله في حياتك.

الفصل السادس

كيف تكون أفضل صديق لنفسك

في هذا الفصل ستطلع على الآتي ...

- سبع نصائح يمكن بها...
  أن تتجنب تدمير ثقتك في ذاتك.
- لماذا يجب أن نقبل فكرة ...
  أن "العيب يكمن فينا".
- الحاجة إلى التمهل عند ...
  ارتداء قفاز الملاكمة.
- كيف تجري جراحة ...
  تقويمية لعقلك.
- لماذا يجب أن تحترم النقد ...
  لا أن تتضرر منه.
- كيف يمكن أن ...
  تنفذ خطة للنجاح.

بما أننا قد فهمنا كيف يمكن أن يكون للآخرين تأثير إيجابي على مستوى ثقتنا في أنفسنا ، فعلينا الآن أن نحول اهتمامنا إلى ذاتك أنت لتكتشف كيف يمكن أن تصبح أفضل صديق لنفسك. والقيام بذلك يعني تولي المسئولية عن كيف تفكر بشأن مواطن القوة ومواطن الضعف لديك.

إليك الآن بعض الرؤى والأفكار التي ستساعدك على أداء تلك المهمة.

سبع نصائح لتجنب تدمير ثقتك بذاتك (بنسبة **10** ٪)

(1) تقبل فكرة أن "العيوب تكمن فينا".

إن خبراتك الماضية وتربيتك وثقافتك وتعليمك وأجهزة الإعلام كل ذلك يبلغنا برسالة قد تبدو على مستوى واحد من النبل والقبول. "كن لطيفاً وخيراً. ابذل قصارى جهدك. ليكن هدفك أن تتطور".

كل ذلك يبدو لطيفاً ، كما أنني أتفق وكل تلك العبارات. لكن هناك أيضاً عبارات أخرى ترتبط بتلك العبارة أو تكمن بين طياتها بحيث تنقل لنا الرسائل التالية: "لست لطيفاً أو خيراً بما فيه الكفاية. ابذل المزيد من الجهد. أنت لا تملك المهارة مثل..."

يبدو هذا الأمر وكأنه سلاح ذو حدين. فبالنسبة لبعض الناس، تتبع رغبتهم في تطوير الذات من إحساسهم بالتقصير ومن اعتقاد البعض بأنهم ليسوا على ما يرام. فأحياناً ما ينتابنا شعور بعدم أهمية ما نقوله أو ما نفعله، أو حتى ما يمكن أن نحققه، فلن نصل إلى ما نصبوا إليه أبداً.

هل ينطبق عليك ذلك ؟

قد يكمن هذا في قلب المجتمع الرأسمالي. ضرورة خلق الحاجة ونشرها. ولكن كيف يمكن سد تلك الحاجة وسد الفجوة إذا لم يصبح الناس على وعي بها ؟

لذلك ففي محاولة من بعض الناس للوفاء بهذه الحاجة وسد تلك الفجوة فإنهم

يقومون بعملية بحث لا نهاية لها من أجل إيجاد عصا سحرية لمشكلاتهم. فيستمعون مثلاً لآخر معلم لهم قد يعلقون إليه "أملاً" عريضاً. ولذلك فإنهم يعمدون إلى شراء كتبه، ويحضرون حلقاته الدراسية، ويستمعون إلى شرائطه واسطواناته.

فيشعرون بتحسن.

وأحياناً ما يشعرون بتحسن كبير.

ثم بطريقة متهادية،

وبمرور الزمن،

تبدأ المشاعر الطيبة

في أن تخبو،

ثم تخبو،

حتى ...

يعرض عليهم ...

حل جديد،

أو علاج جديد.

وبذلك تتواصل الدائرة وتستمر، وجميعنا يلعب اللعبة التي لا تنتهي أبداً، والتي يطلق عليها: "كيف تشعر بالرضا عن ذاتك ؟" في حين في نفس الوقت ينهال علينا وابل من المبررات التي تبرر عدم التزامنا بأن نلعب تلك اللعبة.

هل تعرف شيئاً عن تلك المبررات ؟

إننا نؤمن كل الإيمان بأننا لن نفوز في اللعبة لأننا لا نهتم ببذل المزيد من الجهد.

ولذلك فإننا نعاني من الإخفاق.

وربما نشعر بأننا على ما يرام،

لكن لفترة محدودة،

ثم يحدث شيء ما، ويبدو أننا علينا أن نبدأ من جديد.

إن الحقيقة هي ...

عندما تلعب اللعبة عليك أن تكون "مثالياً:
فدائماً ما ينتهي بك الأمر باللعب مع الفريق الخاسر.

والسبب هو أننا قد أخفقنا في أن نعترف بحقيقة واحدة. الحقيقة هي أن أجهزة الإعلام بالإضافة إلى العديد من الكتب التي توفر المساعدة لا تدفعنا إلى أن نحقق شيئاً.

فيبرز العيب بداخلنا.

بداخلنا جميعاً.

وبغض النظر عما تفعله أو ما تبذله من جهد جهيد، تبقى هذه الحقيقة الأساسية.

إنك لست مثالياً **perfect**.

ولن تكون كذلك.

وخمن ماذا ؟

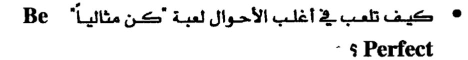
لا بأس.

دائماً لا بأس الا تكون على ما يرام. ولكن هذا لا يعنني أننا لا نحتاج إلى أن

نتطور، وإلى أن نعمل بجد، وأن نوسع من قدراتنا. فالأمر البديهي أن جزءاً مما يجعلنا بشراً يتمثل في أننا معيبون، وبقبول كل ذلك كسلة واحدة يجعلنا نتمتع بالعيوب والمثالية.

هذه السلة تحتوي على ثلاث كلمات فقط: معيبون – و – مثاليون. لكن عندما نؤمن بهذا الوصف لأنفسنا ونتقبله، فقد يشمل فرقاً كبيراً بالنسبة لثقتنا وتقديرنا لذاتنا.

وقفة للمراجعة



- كيف تلعب في أغلب الأحوال لعبة "كن مثالياً" Be Perfect ؟



- ما هو شعورك إن كنت على ما يرام في بعض مجالات الحياة؟
- ما هي الرؤية العامة لديك التي تنبع من رؤيتك لنفك كشخص معيوب ومثالي في نفس الوقت ؟

(2) تمهل عندما ترتدي قفاز الملاكمة

غالباً ما أركز في حديثي على دور الناقد الداخلي **inner critic** الموجود بداخلك وتأثيره. والناقد الداخلي هو الصوت الموجود داخل عقلك الذي يسلط الضوء على مواطن ضعفك ويقوض ثقتك في ذاتك. وهذا الصوت قد يردد بداخلك غضب أحد الوالدين أو نقد أحد المعلمين لك، أو مضايقة أحد زملاء الفصل، أو فكرة محبطة.

في هذا العدد محت لنفسي بأن استخدم القفاز الكبير الأحمر الخاصة بالملاكمة كمثال للإيضاح ليمثل هذا الصوت وكيف تستغله للتغلب على ذاتك ولكبحها.

وعلينا أن نقر ونعترف أن التخلص من هذا القفاز بصفة دائمة أمر في غاية الصعوبة، لكن من الممكن أن تصبح الكلمات مجرد ضربات واهية ولا تحدث بصورة

متكررة. وهذه "الضربات" قد ينظر إليها كرسائل تأنيب وتذكير rebukes and reminders في حالة ما إذا قصرت في عمل شيء ما، ولكنها لم تعد في حاجة لأن تكون وابلاً من الضربات المتواصلة التي قد تفقدك كثيراً من ثقتك بذاتك.

أحياناً ما نحتاج بكل بساطة إلى أن نستفيد من الشك والريبة. يقال إن الأقربين أولى بالمعروف charity begins at home أي أن عمل الخير يبدأ من بيتك، وقد تبدأ الشفقة compassion من هناك أيضاً، هل تتفق معي ؟

ومع ذلك فإنني أرجو ألا مخطئ الفهم. بالطبع لا أقصد أن تقع في حب ذاتك بجنون وبيأس في آن واحد، وأن تغمض عينيك عن أخطائك وزلاتك. لكنني أقصد بالطبع أن تستخدم أسلوباً أكثر لطفاً ورحمة عندما تنظر إلى ذاتك، وهذا بدوره سيؤدي بك إلى أن تعامل الآخرين بمزيد من الشفقة.

إنني أثق تماماً أن هذا يبدو أمراً منطقياً، لكن يمكن أن نفعل ذلك بالضبط ؟ كيف يمكن أن تكون أكثر شفقة على ذاتك ؟ النصيحة التالية قد تمنحك بعض الأفكار، لكن أولاً وقبل كل شيء ...

وقفة للمراجعة



- ما الذي تميل أكثر إلى مغالبته ؟
- وما مدى قوة الكلمات ؟
- من ممن تعرفهم يحتاج إلى أن يتمهل في ارتداء قفاز الملاكمة ؟
- اكتب بعض الطرق التي تستطيع بها أن تساعد من يحتاج إلى أن يتمهل أو يرتوي.

(3) أجر جراحة تقويمية لعقلك

يتمتع كل ما تقوله لذاتك بقوة هائلة. فالكلمات يمكن أن تعبر عما في داخلك،

كما أنها يمكن أن تقيدك وأن تحررك. وفي كلتى الحالتين، كما رأينا من قبل، قد يكون لها تأثير عميق وطويل الأمد عليك.

وكما أن الناس يدفعون الكثير من المال من أجل تغيير مظهرهم الخارجي من خلال عملية التجميل، إما بشفط البطن مثلاً أو بشد الوجه، يمكنك أنت أيضاً أن تجري الجراحة التجميلية الخاصة بك بنفسك. واهتمامك في هذه الحالة سينصب على عالمك الداخلي، لا على مظهرك الخارجي. ولن تحتاج إلى أن تستأجر جراحاً محترفاً لإجراء تلك الجراحة لك.

غالباً ما تطلب العملية الجراحية التخلص من "اللحم" الزائد، أو الحقن بمادة مثل مادة البوتوكس botox. وعند إجراء أية عملية جراحية على "عقلك" ستكتشف اللغة والعبارات التي يجب عليك أن "تقتطعها" أو تتخلص منها، وما ستحقنه فيه بدلاً من تلك اللغة والعبارات.

الكلمات التي يجب أن تحذفها من مفرداتك عندما تصف نفسك:

لقد قمت بالحديث عن تلك الكلمات وتغطيتها من قبل عندما أوضحت الأفكار والاعتقادات السلبية التي نتبناها عن أنفسنا:

"أنا مجرد شخص ساذج / كسول".

"لن أفلح أبداً في ..."

"لن أستطيع تغيير الطريقة التي أحيا بها".

"دائماً أثير الشفقة عندما ..."

"دائماً ما أنسى أن ..."

"دائماً ما أرتكب نفس الخطأ".

"لن أجد الشخص الذي يحبني أبداً".

هذه العبارات – والعبارات والكلمات الأخرى المشابهة لها – لابد أن تحذف الآن من قاموس مفرداتك؛ للأبد.

أدخل (احقن) العبارات التالية في قاموس مفرداتك:

"أملتك القدرة على أن أطور نفسي من موقعي هذا".

"أدرك أن لدي بعض الهفوات، ولكنني لا أزال على ما يرام".

"أستطيع أن أتقدم منطلقاً مما كنت عليه من قبل".

"لا أزال أتخذ خطوات نحو التحسن في مجال ..."

"أتعلم كيف أتعلم من أخطاء الماضي".

"أسير قدماً من أجل تحسين موقفي".

"أفهم وأقدر الصفات الكثيرة التي أتمتع بها".

"أستطيع أن أتولى مسئولية ذلك".

"أحب أن أدهش نفسي بقدرتي على الإنجاز".

تعتبر عملية التجميل خطوة جذرية يمكن أن تترك أثراً دائماً على مظهرك (كما أن العديد من الناس قد يقولون إنها تترك أثراً دائماً على ثقتك بذاتك أيضاً). ولكي تجري جراحة تجميل على عقلك، فعليك أن تفعل ما هو أكثر من مجرد قراءة بضع كلمات على صفحات كتاب أو صحيفة.

قد تضطر في بعض الحالات إلى الاعتراف بذنبك حيث ألحقت بنفسك ضرراً نفسياً وذلك بالكلمات التي تقولها بصفة مستمرة لنفسك، وبالأفكار والتصورات التي تتصورها عن ذاتك. وبناءً على الضرر الذي ألحقته بنفسك، فقد تحتاج إلى مساعدة أحد الخبراء. وأنا بدوري أشجعك – إذا كان الأمر ملائماً لك – على أن تبث عن خدمات طبيب معالج، خاصة طبيباً يوفر العلاج السلوكي المعرفي CBT كأسلوب

لمساعدة مرضاه.

إذا كانت تلك الخطوة الجذرية غير ضرورية – ولن تكون كذلك في معظم الأحوال – إذاً فعليك أ تعيد قراءة العبارات السابقة لإدخالها في قاموس مفرداتك، وعليك أن تختار ثلاث عبارات منها بحيث تدونها وتكررها لنفسك ثلاث مرات كل يوم على الأقل لمدة ثلاثين يوماً. تستطيع أيضاً أن تدون عبارات خاصة بك – شريطة أن تكون واثقاً في أنها عبارات إيجابية – وكررها شفهياً (بصوت مسموع إن أمكن) كما تؤمن بها.

إليك تذكيراً بعبارة كنا قد طرحناها من قبل، وهي عبارة في غاية الأهمية، ويجب أن تفهم جيداً.

إن الحقيقة هي ...

بالإضافة إلى ربك – إن كنت تؤمن بالله – فإن من يعتبر حديثك معه في غاية الأهمية هو أنت.

ثق بي، فإنني أتحدث إليك بكل جدية. قد تجد من السهولة أن تتجاوز هذا التمرين الأخير وألا تفعل أي شيء على الإطلاق. وإذا كان الأمر مذلك، فلن تكون أفضل صديق لنفسك.

هذه العبارات ناجحة بكل المقاييس. فاخذ ثلاثاً منها؛ هذا هو كل شيء.

قد تحقق تلك التجربة فارقاً بنسبة 10٪ فقط، لكن كما تعلم، هذا هو كل ما تحتاج إليه، لأن التغيير البسيط فيما تقوله لذاتك يمكن أن يحقق فارقاً كبيراً (اختلافاً كبيراً) في نظرتك لذاتك.

إذاً فعليك أن تجرب، فماذا تنتظر ؟

في الواقع، أتحدى أن تقوم باختيار ثلاث عبارات، أو أن تبتكر ثلاث عبارات من لدنك، ثم ترسلها لي بالبريد الإلكتروني. أعدك في حالة إذا ما قابلت التحدي أن أقرأ رسالتك بنفسي (عنوان البريد الإلكتروني الخاص بي هو .(Paul.McGee@The SUMOguy.com

إذاً، تلك هي النصائح الثلاث لمحاولة تجنب تدمير ثقتك في نفسك: تقبل فكرة أن "العيوب تكمن فينا"، وتروى عند ارتدائك لقفاز الملاكمة، ثم حاول أن تجري جراحة تقويمية لعقلك. والآن، لننتقل إلى النصيحة الرابعة.

(4) تحكم في عجلة القيادة

تشبه حياة بعض الناس الرحلة بالسيارة، باستثناء أنهم يعتقدون أن هناك شيئاً أو شخصاً آخر يجلس على عجلة القيادة. وهذا الشخص قد يكون:

الرئيس في العمل

الوالدين

الحكومة

القدر

النصيب

الحظ

النجوم

ومهما كان هذا الشيء أو هذا الشخص، فمن المؤكد أنه ليس أنت. ولو كان الأمر كذلك، إذاً فقد حان الوقت لكي تجلس مع ذاتك جلسة صدق وأمانة. حان الوقت لأن نتحدث عن بضع حقائق قد تعمل بصفة مبدئية على تقويض ثقتك بذاتك، ولكن في نهاية الأمر ستساعد على بنائها وتعزيزها.

إذا كنت تعتقد أن ما وصلت إليه خلال حياتك يرجع إلى أناس آخرين أو إلى الحظ

أو القدر، فإنك بذلك إنما تخدع نفسك.

إن حياتك هي سيارتك.

وأنت من يملك مفاتيحها.

تحكم في عجلة القيادة، ثم ابدأ قيادتها.

تخل عن البحث عن الأعذار.

لا تتحدث عن قصص الحظ السيئ.

لا مزيد من اللوم.

إن مصيرك في حياتك، وطريقة الوصول إلى هذا المصير، إنما هو بين يديك. وإذا لم يكن كذلك، إذاً فإنك تعطي الحق للآخرين أو للظروف في تحديد مصيرك.

قد لا تكون قد انتبهت لذلك من قبل، لكنك أصبحت على دراية به الآن؛ ذلك لأنني أخبرتك به بكل بساطة.

هل أنا قاس في حديثي إليك ؟

حسناً، قد يحتاج الصديق الحق أحياناً إلى أن يصارحك بالحقيقة.

وأحياناً ما تكون الحقيقة مؤلمة.

لكن الحقيقة هي الحقيقة.

قد أكون منافساً لك الآن.

وربما هذا هو ما تحتاج إليه في هذه اللحظة.

إليك النتيجة.

لا تزداد ثقة أي أحد في نفسه بالجلوس مباشرة وبحزم في مقعد الراكب في قطار الحياة.

ولا حتى أنت.

لذلك، فعليك أن تغير مقعدك إذا اضطررت لذلك،

ثم ضع كلتى يديك،

على عجلة القيادة، لتقود حياتك بنفسك.

وقفة للمراجعة



- خذ وقتاً كافياً لتتأمل السؤال التالي: هل هناك أي مجال في حياتك كنت فيه الراكب وليس القائد ؟
- لو كان الأمر كذلك، فماذا ستفعل إزاء ذلك ؟
- من هو أفضل شخص يمكن أن يمد لك يد المساعدة: المشجع، أم المنافس، أم المدرب، أم كاتم السر ؟

(5) تخل عن الانتظار للشعور بالثقة

كيف تعلمت ركوب الدراجات ؟ هل تخيلت نفسك وأنت تركب الدراجة، ثم تخيلت بوضوح كيف كان شعورك بمجرد أن ركبتها ؟ لم يحدث هذا معي.

هل استخدمت أية تأكيدات إيجابية لتساعدك على ركوب الدراجة ؟

يحتمل ألا يكون قد حدث ذلك.

إذاً فماذا فعلت ؟

هل ركبت الدراجة وبدأت تشغل الدواسة ؟

مؤكد.

لحسن الحظ أنك تلقيت مساعدة من شخص ما عندما بدأت الركوب، لكن جاءت اللحظة التي استطعت فيها أن تركب الدراجة بدون مساعدة. وفي تلك اللحظة

بالذات أصبحت واثقاً بالفعل في قدرتك على قيادة الدراجة.

بمعنى آخر، جاء الشعور بالثقة

بعد

وليس قبل

عملك (أدائك).

هذا درس هام لابد أن نتعلمه.

تستطيع غالباً أن تقلل من نسبة القلق لديك قبل أن تواجه أي حث (وسنعرض لطريقة القيام بذلك في الفصل التالي)، لكنك لا تستطيع دائماً أن تتوقع أن تشعر بالثقة الكاملة.

لا تسير الأمور دائماً هكذا.

وهذا أمر عادي.

إذاً فهل هناك شيء لا تشعر بالثقة فيه على وجه الخصوص في تلك اللحظة ؟

هل تشعر بأنك جاد ؟

حسناً.

معظم الناس – ممن هم في نفس موقفك وعلى نفس مستوى القدرة والخبرة لديك – قد يشعرون بنفس شعورك.

عليك أن تتغلب على هذا الشعور.

إن الحقيقة هي ...

إذا كنت تنتظر الشعور المناسب قبل أن تؤدي العمل المناسب، فستنتظر طول العمر.

وجود الأعصاب لدينا شيء طبيعي. وكذلك من الطبيعي ألا تشعر دائماً بالثقة الكاملة قبل أن تقوم بأي عمل.

وهذا شيء جيد.

أين توجد لحظات التحدي أو لحظات السعادة في الحياة إذا كان عليك أن تشعر بالثقة الكاملة قبل أن تقوم بعمل أي شيء ؟

ثم إن هناك شيئاً هاماً.

بل ربما يكون هذا الشيء على النقيض مما تناقشه بالفعل.

إن إعمالك لتفكيرك شيء في غاية الأهمية، لكنك أحياناً ما تفرط في إعمال التفكير.

فقد تتجاوز في عملية التحليل.

وأحياناً ما تحتاج إلى أن تخفض مستوى صوت حديثك الداخلي مع الذات لتقوم بعمل ما.

وإذا لم تقم بذلك، فسيتعرض تفكيرك للشلل جراء هذا التحليل.

وقفة للمراجعة

- هل هناك أي عمل قمت بتأجيله وأدركت الآن أن تأجيلك له كان بسبب افتقارك إلى الثقة ؟
- إلى أي مدى قد تشعر بالارتياح عند قيامك بهذا العمل (على مقياس متدرج من 1 : 10 حيث يمثل الرقم 10 غير مرتاح لأقصى درجة).
- في ضوء ما قرأت الآن، ما الذي تحتاج إلى القيام بعمله الآن،
- إذاً فماذا تنتظر ؟

تجربة شخصية



لقد عدت مؤخراً من رحلة عائلية إلى استراليا ونيوزيلاندا. عندما كنا في نيوزيلاندا قمنا بزيارة كوينز تاون التي تشتهر بأنها عاصمة الرياضة المثيرة في هذه الدولة.

لم يسبق لي أن ألعب رياضة مثيرة. فلست من مدمني الأدرينالين. ومجرد خطوات بسيطة ممتعة على شاطئ البحر أو على ضفة النهر تشعرني بالسعادة الغامرة، حتى أنني لا أميل إلى الملاهي إذ أنني أعاني بشدة من دوار الحركة.

(فلو سافرت معك وجلست في المقعد الخلفي لسيارتك فستفهم ما أعني، بل وسيشهد المقعد الخلفي على ذلك).

ذات مرة قمت بزيارة أحد ملاهي الأطفال ومعي ابنتي التي كان عمرها حينئذ ثلاث سنوات لم أشعر بأنني أثناء تلك الزيارة بصحة جيدة ومع ذلك لأنني كان قد انتابني الدوار. والحق أقول أنني بالنسبة للرياضة المثيرة كمصارع السومو بالنسبة لرياضة الباليه. ليس هناك علاقة بين هذا وذاك.

لكنني أؤلف كتاباً عن الثقة بالنفس، وعندما كنت في كوينز تاون بدأت أسائل نفسي: "هل قدر لي أن أقيم في المنطقة المريحة التي تعضيني من أي نشاط جسماني حتى نهاية العمر ؟"

لو كان الأمر كذلك، فليكن. لكني مع ذلك أردت أن أتحدى ذاتي. فهل هناك مكان أستطيع أن أبذل فيه جهدي من أجل أن أنمي ثقتي بذاتي ؟ نعم، بالطبع؛ الجولف في مكان مغلق.

هذه مجرد مزحة.

يصعب فعلاً أن تتجول في شوارع كوينز تاون دون أن تواجه بصور معلقة بالمحلات

وبها أناس يقفزون "البونجي"[1]. لقد كان "مات" ابني البالغ من العمر سنة عشر عاماً معجباً بتلك الفكرة. كما أني شعرت أيضاً بالميل نحو ...

الجلوس في إحدى الحانات لأتغذى على بعض رقائق البطاطس اللذيذة.

ثم اتخذت قراري: "يا مات ! إذا أردت أن تمارس قفزة البونجي، فسوف أمارسها أنا أيضاً".

انتهى الموضوع. لقد اتخذت قراري. وشوف أنفذه.

رفضت بعد ذلك أن ألعب الألعاب الآمنة وأن أجيب عندما يسألني الناس: "ما رأيك في كوينز تاون ؟" لأقول: "كنت أعشق رقائق البطاطس".

وإليك جزءاً مما فعلته فعلاً. في الأول من أغسطس عام 2009 وذلك قبيل عيد ميلادي الخامس والأربعين ببضعة أيام، قمت بأول قفزة بونجي في حياتي.

لكن كيف تعاملت مع القلق الذي انتابني جراء مواجهة مثل تلك التجربة ؟

تخليت عن فكرة انتظار الشعور بالثقة.

وقررت ألا أفكر فيها أكثر من اللازم.

واخترت صحبة ذات شهرة كبيرة في هذا المجال بكل بساطة.

تذكرت الأفكار السابقة

ثم عددت: 1 – 2 – 3 – 4

ثم قفزت.

لقد كانت تجربة مثيرة؛ لازلت أحتفظ بصورها وكأنها كنز (لقد كنت أشعر وكأنني سوبرمان وأنا أقفز من الحافة). لكن هل تعرف ما هو أهم درس تعلمته من كل تلك التجربة ؟

---

(1) البونجي Bungee Jumpe هي قفزة يؤديها الرياضي ويستخدم فيها حبل مطاطي ممغط يستخدم لتثبيت أو حمل الرياضي وامتصاص الصدمة قبل أن يصل إلى الأرض (المترجم).

سأخبرك به.

ليس ما تحققه أو تنجزه هو القضية أو الهدف الرئيسي، لكن الهدف هو ما هو شعورك نحو ذاتك بمجرد أن تقوم بعمل عميق.

أعد قراءة تلك الكلمات مرة أخرى. ثم اتخذ قراراً بأن تقوم بعمل شيء ما في حياتك حيث تحجم عن عملية التحليل **analyzing** وتتخذ قرارك بعمل ما تريد أن تفعله. أعدك أن هذا الأمر سيشكل فارقاً كبيراً لديك.

والآن إليك النصيحة السادسة عن طريقة تجنب تدمير ثقتك بذاتك.

(6) قيم النقد ولا تتأذ منه

قد يجد معظم الناس في النقد تحدياً لهم، خاصة إذا لم يوجه إليهم بطريقة مفيدة. وعندما يحدث ذلك معك، فيمكنك أن تختار أحد الردود التالية:

1. تجاهله: وهذا بالضبط ما يفعله البعض.
2. تعايش معه: فهذا هو التصرف المعقول، خاصة إذا كان النقد جارحاً لمشاعرك.
3. دافع عن نفسك: وهذا أيضاً تصرف معقول، خاصة إذا شعرت بأن النقد ليس له ما يبرره.
4. انتظر لحظة ثم حاول أن تقيمه: وهذا تصرف قد يمثل نصيحة يسهل توجيهها للآخرين، لكنها لا تدور بخلدهم بطريقة طبيعية، وأنا من بينهم.

والتصرف أو النصيحة هي ما أريد إلى التركيز عليها. صحيح أنه قد لا يسهل العمل بها، لكنها مؤشر يدل على النضج والانفعال والثقة بالذات عندما نكون على استعداد لتنفيذها.

والآن إليك بعض الاستفسارات والأسئلة المفيدة بالفعل والتي يمكن أن تطرحها على ذاتك عندما تعمل على تقييم أي نقد يوجه إليك:

1. ما مدى صدق (validity) هذا النقد ؟

2. ما هي دوافع من وجه النقد إلي ؟

3. هل أستطيع أن أفهم وجهة نظر هذا الشخص ؟

4. ما هو الجزء الذي يمكن أن أوافق عليه أو أتفق معه (إن وجد) في هذا النقد ؟

5. رغم أن الدفاع عن الذات أمر طبيعي، لكن كيف يفيدني دفاعي في هذا الموقف ؟

6. هل سأقوم بعمل شيء مختلف في المرة القادمة ؟

7. هل أنا على استعداد إلى أن أواجه الشكر لمن وجه إلي النقد، حتى وإن كنت لا أتفق مع ما يقول ؟

وقفة للمراجعة



- كيف ترد عادة على النقد الموجه إليك ؟ أي من الأسئلة السابقة قد يكون مفيداً لك بالفعل ؟
- تذكر آخر مرة تم فيها توجيه النقد إليك ولجأت فيها إلى طرح الأسئلة السبعة السابقة على ذاتك ؟
- والآن، إن كنت فعلت ذلك، ما هي الرؤى التي توصلت إليها ؟

تجربة شخصية

احتشد 150 فرداً بأن الفنادق في أطراف مدينة روتشديل. ورغم أن المجموعة الحاضرة كانت مجموعة تضم أفراداً يتميزون بالتنافس، ورغم أن "الميكروفون" لم يكن يعمل، إلا أنني ظننت أن قيادتي للمجموعة وحديثي عن التغيير كان يسير على ما يرام، فقد وضعت كل شيء من

قبل في اعتباري.

في وقت الراحة، جاءتني قائدة المجموعة لتتحدث معي، فقالت: "أخشى أن لدينا بعض الشكاوي منك ؟"

فرددت عليها مستفسراً وقد أخذتني الصدمة، بصوت تبدو فيه نبرة من يدافع عن نفسه قائلاً: "شكاوي ؟"

فقالت: "هناك امرأة أو امرأتان تعتقدان أنك قد استخدمت لغة عنصرية وتتميز بأنها لغة جنسية".

فقلت متعجباً: "ياه ! لم أدرك أبداً أنني كنت كذلك. هل يمكن أن توضحي لي الأمر أكثر من ذلك ؟"

لم تستطع قائدة المجموعة أن توضح أكثر من ذلك. بل عادت إلى النساء لتستفسر أكثر عما حدث. فعرضت عليها أن أتقابل مع المرأتين لنناقش آرائهما بالتفصيل.

رفضتا مقابلتي. ولم تستطيعا أن تذكرا لي أي مثال عن اللغة الجنسية. ومع ذلك فقد كانتا واضحتين عند حديثهما عن عنصريتي. فقد سمعت منهما:

"عندما تستخدم لهجات معينة، تجد أنها لهجات غير مناسبة تماماً".

نعم، لقد فهمت وجهة نظرهما. إنني أتحدث بلهجات معينة أثناء الحديث. إحدى تلك اللهجات ترتبط برجل يسمى "جاري" من شمالي أيرلندا، واللهجة الأخرى من شخص آخر كان يريد أن يشتري مني قميصاً بنصف كم **T-shirt** والثالثة من "كلب يتحدث الروسية" (هذه قصة يطول شرحها). لقد شعرت بمزيج من الدهشة والارتياح عندما اتضح أساس كل شيء حول الإدعاء بعنصريتي.

ثم قمت بتقييم جميع لتعليقات. وأظن انك لو كنت من أيرلندا الشمالية أو من نيوكاسل أو روسيا فستشعر بأنني أخر من لهجتك. ولكني لا أزال غير متيقن إن كنت ستفسر ذلك بأنه عنصرية، ومع ذلك فإنني أستطيع (إن كنت أسبح في متسع

من الخيال) أن أقدر أنني سببت لهؤلاء النسوة نوعاً من المضايقة.

أعتقد أن تعليقاتهن صحيحة نوعاً ما، لكني لست متأكداً من الدوافع التي كانت وراء التصريح بها. فكل امرأة في الغرفة كانت تبدو عليها أمارات الانشراح والرضا عن الجلسة، بمن فيهن قائدة المجموعة ذاتها. فلقد استمع لي آلاف من البشر وأنا أدلي بأحاديث مشابهة لهذا الحديث ولم يسبق لهم أن تقدموا بأية شكوى.

واصلت عملية تقييم التعليقات أثناء قيادتي عائداً بالسيارة، لكن وإن كانت قد تدهش لم أفعل شيئاً مختلفاً كنتيجة لهذا النقد. لم أتجاهله بالطبع، بل سعيت إلى أن أقيمه.

طالما أنني متهم بعملي، فسيظل تأثري (بالكلب الناطق للغة الروسية) مسيطراً على أعمالي في العروض والتقديم.

ليس بالأمر السهل أن تتعرض إلى النقد. ولو كان رد فعلك يتم بأسلوب دفاعي ولو ظللت تسكن بداخله، فسيضربك هذا التصرف كثيراً. فقد يؤدي إلى تدمير ثقتك بذاتك.

لكن يمكن أن يكون النقد أيضاً هدية إذا ما تخيرت طريق وضعه تحت الاختبار والتقييم وتعلمت منه. فقد ينطوي على رؤية تساعدك على تحقيق أهدافك. فأحياناً ما لا يفقدك ثقتك بذاتك، بل قد ينميها بالفعل. يمكن أن يؤدي جزء ولو بسيط من الحقيقة إلى وجود فارق كبير.

(7) حاول الاستفادة من رصيد أسهمك في النجاح

يحدثنا علماء البيولوجيا التطورية بأننا جبلنا على أن نتذكر أخطاءنا.

هذا أمر جيد.

كرر نفس الخطأ مرتين ولن يمر وقت طويل لتقوم بالمحاولة الثالثة.

إنها مسألة بقاء.

فالمشكلة تبدو أنه في حين نتمتع بالمهارة في تذكر أخطائنا، وعيوبنا، وحالات الفشل الخاصة بنا، إلا أننا أقل مهارة في تذكر حالات النجاح في حياتنا.

دائماً ما نقتطعها من حياتنا.

فربما تعتبرها أمراً مفروغاً منه.

ودائماً توجهنا هو: "أنا لست شيئاً يذكر، فلا شيء يهم".

فبعد كل ذلك، يستطيع كل فرد أن يقرأ ويكتب ويجمع ويقود السيار ويركب الدراجة ويطهو وجبة غذائية.

هل هذه حقيقة ؟

كل فرد ؟

أحياناً قد يكون من المفيد أن تقوم بعمل "جرد" لنجاحاتك؛ جد لمهاراتك ومميزاتك وسماتك التي قد تعتبرها أمراً مسلماً به.

وعندما تقوم بذلك فليس لمجرد التباهي بشخصيتك أو كينونتك اللامعة، أو لإقناع نفسك بأنك أفضل من الآخرين. بل إن ذلك مجد تقييم صادق تعرف من خلاله أن لديك الكثير عما قد لا تراه عيناك.

كما أن تلك طريقة رائعة لبناء ثقتك بذاتك.

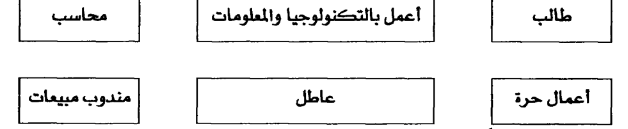
كيف تتجنب تقييد المسميات لقدراتك

غالباً ما يعود إخفاقنا في تقرير الكم الكبير للمهارات والمميزات التي تتمتع بها إلى المسميات التي نستخدمها لنصف بها أنفسنا. من المفهوم أننا نميل إلى أن نسلك طريقاً مختصراً لنخبر الآخرين بما نفعله. وكذلك أيضاً عندما يطرح علينا السؤال: "ماذا تعمل" فإن إجابتنا تختصر في كلمة أو بضع كلمات، كأن نقول مثلاً: "أنا طالب، أو أنا أعمل في مجال تكنولوجيا المعلومات، أو أنني أدير شركة خاصة". أحد الأسباب التي قد تكون دعتك لشراء هذا الكتاب هو لأنك لا تعمل في هذه

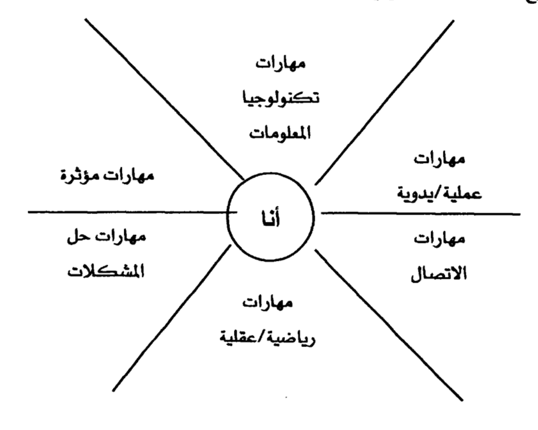
الفترة. ومع ذلك فإن استخدام هذه الكلمة لتصف بها نفسك تعتبر كلمة صحيحة عندما تصف بها حالة البطالة التي تمر بها الآن فقط. كما أنها لا تعني شيئاً بالنسبة لما تتمتع به أو لما اكتسبته من مهارات وخبرات حتى الآن.

هذا هو ما تم تصميم التمرين التالي من أجله. فهذا التمرين يساعدك على إلقاء نظرة إيجابية وصادقة على ذاتك. وبذلك فسوف تزداد ثقتك بذات، وستجد نفسك تبحث عن وظيفة، أو تطلب ترقية قد تجدها قيمة ومفيدة.

إبدأ أولاً بألا تنظر إلى نفسك بالطريقة الضيقة التالية:



قد يكون مفيداً للغاية أن تنظر إلى نفسك كشخص يجمع بين عدة مهارات، ولا تدرج نفسك تحت مسمى واحد.



لقد قمت بتقسيم مجموعات المهارات لديك إلى ستة مجالات، لكن هناك عدداً كبيراً من المهارات الأخرى. والآن هناك بعض المهارات التي تتقنها أكثر من المهارات الأخرى. شيء رائع. ستجد من المفيد لك أن تفكر في أحد الأسئلة لكل فئة تظهر قدرتك في نفس المجال. لماذا لا تفعل ذلك الآن، وبأقصى سرعة ؟ قم بخطوة أخرى وامنح نفسك تقديراً متدرجاً من 10 درجات أو نقاط لكل فئة. من الواضح أن هذا التمرين ذاتي وليس موضوعياً، لذا فحاول أن تأتي بشخص يعرفك جيداً لكي يضع لك تقديراً، لكن بدون أن يكون قد رأى عدد النقاط التي أحرزتها من قبل.

	تقديرك من 10	تقدير صديقك لك من 10
مهـــارات تكنولوجيـــا المعلومات	▭	▭
المهارات المؤثرة	▭	▭
المهارات العملية/اليدوية	▭	▭
مهارات الاتصال	▭	▭
المهارات الرياضية/العقلية	▭	▭
مهارات حل المشكلات	▭	▭

أعلى ثلاث مهارات لدي هي:

-1

-2

-3

تذكر أن تفكر في بعض الأمثلة التي تظهر قدراتك في تلك المجالات.

ما ذكر سالفاً لي سوى مجرد بداية. والهدف منه تحفيزك على أن تنظر لذاتك على أنك تتمتع بأكثر من مسمى واحد. التشبيه المفيد في هذه الحالة هو الكعكة. فالكعكة تصنع من عدة عناصر ومكونات ولا نتذكر الكثير منها ولا نفكر فيه ونحن نأكلها. قد يكون العنصر الأساسي الذي لا تراه موجوداً في الكعكة هو الثقة. لذا فإن إحدى الطرق لتنمية الثقة هي أن تفهم الصفات والمهارات التي تتمتع بها بالفعل، وتعتبر أمراً مفروغاً منه.

إن الحقيقة هي ...

إن بعض الناس ينشغلون بحالات الفشل لديهم، ومع ذلك فإنهم لا يتفون كثيراً إلى حالات نجاحهم.

تحديد نجاحاتك وإنجازاتك

إليك بعض الأسئلة التي تساعد على تقييم وتأمل ما أنجزته:

1. ما الإنجاز الذي حققته في عملك خلال الثلاث إلى خمس سنوات الماضية والذي كنت راضياً عنه ؟
2. ما المهارات والمميزات التي مارستها لكي تحقق هذا الإنجاز ؟
3. كيف استفاد الآخرون من هذا الإنجاز ؟
4. ماذا تعلمت عن ذاتك من خلال هذا الإنجاز ؟

والآن كرر هذا التمرين مرة أخرى، ولكن في هذه المرة فكر في شيء حققته خارج نطاق العمل؛ مثلاً النجاح في امتحان، تعلم القيادة، تخفيف الوزن، الامتناع عن التدخين، الزواج، الانتقال إلى منزل آخر. القائمة ليس لها نهاية. ولكن حاول أن تستقطع وقتاً خاصاً لا لتقر وتعترف لنفسك بتلك الإنجازات فقط، ولكن أيضاً لتقييم المهارات والسمات التي مارستها لتحقيق تلك الإنجازات.

إحدى الطرق التي يمكن أن تبني بها تقييمك أو تأملك هي أن تستخدم طريقة (مزق) **T.E.A.R** كما يلي:

الموقف **Situation**

الهدف **Target**

الانفعالات **Action**

النتائج **Results**

على سبيل المثال:

الموقف	:	اكتشفت أن وزني ازداد عشرة كيلوجرامات، وأفتقر إلى الثقة وتقدير الذات.
الهدف	:	قررت أن أعمد إلى استهداف أن يكون وزني 73 كيلوجراماً، وأحدد لنفسي ستة أسابيع لفقدان عشرة كيلوجرامات.
الفعل	:	قررت أن ألجأ إلى مساعدة زوجتي وأطفالي لعوني على تحقيق هدفي. فعملت على تقليل ما أتعاطاه من مواد كربوهيدراتية، وخاصة بعد الساعة السادسة مساءً كما قررت أيضاً أن أقوم بجولة بالسير السريع لمسافة ثلاثة أميال لخمس مرات في الأسبوع. وقررت أيضاً أن أشترك في أحد نوادي التخسيس.

النتائج	:	نجحت في أن أحقق هدفي بتخسيس الوزن خلال الفترة المحددة. وتعلمت أنني بالفعل أتمتع بقوة كامنة وإمكانية للنجاح عندما أضع أي شيء نصب عيني وأحصل على دعم ومساعدة الآخرين. نتيجة لذلك، فإنني أشعر بأن نجاحي قد زاد من ثقتي بنفسي.

المزيد من التفاصيل

تذكر أن التمارين السابقة يقصد بها ببساطة أن تمثل لديك عاملاً حفازاً لتحفيزك على التفكير في مواطن القوة لديك وتأملها. كما أنها صممت لتحدي المسميات التي نستخدمها والتي تقيد وتحد من نظرتنا لأنفسنا. للاطلاع على تفاصيل أكثر لهذا الموضوع، أرشح لك عمل توم راث **Tom Rath** ومؤسسة جالوب **Gallup**. وفي هذا، راجع كتاب "الباحث عن مواطن القوة 2,0" (**The Strengths finder 2.0**) تأليف توم راث، أو يمكنك زيارة الموقع الشبكي :

.www.sf2.strenghsfinder.com

ملخص موجز



هناك سبع طرق يمكن باستخدامها أن تصبح أفضل صديق لذاتك (كما يمكنك أن تتجنب تدمير ثقتك بنفسك):

1. تقبل فكرة أن "العيب فينا"، وتخل عن عب لعبة "أنا مثالي".
2. تروى عند ارتداء قفاز الملاكمة، فقد حان الوقت لتكف عن القسوة على ذاتك.
3. أجر جراحة تقويمية لعقلك، اتخذ خطوات جذرية بشأن ما يجب أن تقوله لذاتك.
4. أمسك عجلة القيادة بقوة، اجلس في مقعد السائق، وكن مسئولاً عن حياتك.

5. كف عن انتظار شعورك بالثقة، بادر بإجراء أو بأداء العمل، وستأتي الثقة بعد ذلك.
6. قيم النقد وقدره ولا تضار أو تتأذى منه، قيم التعليقات، ولا تتحاشى مواجهتها.
7. استفد من رصيد أسهم نجاحاتك، كن واعياً أكثر بالمهارات والسمات التي تتمتع بها، وبالإنجازات التي حققتها.

بما أنك قد اطلعت على الرؤى والأفكار السبع التي تساعدك على أن تكون أفضل صديق لنفسك، فهيا الآن نطلع على بعض المواقف المعينة التي تكون فيها الثقة بالنفس عاملاً جوهرياً لنجاحك.

الفصل السابع

كيف تتألق وأنت على الهواء

خلال هذا الفصل سوف تطلع على ...

- لماذا تحتاج إلى أن تترك ...
  مصدر راحتك لكي تحقق النجاح.
- كيف يؤثر فيك القلق، ولماذا،
  وكيف تواجهه وتتعامل معه.
- طريقتان متطورتان للتهدئة ...
  ولمنع ازدياد القلق.
- ست طرق بسيطة لكي تتألق ...
  عندما تدلي بحديث على الهواء.
- فكرتان رائعتان عن كيف يمكن ...
  أن تتعامل مع المقابلات الشخصية بالإضافة ...
  إلى الأسئلة الأربعة التي يريد كل محاور ...
  أن يطرحها أثناء المقابلة.
- خمس طرق لتكون بارد الأعصاب وهادئاً
  وواثقاً بنفسك عندما تواعد الآخرين.

هل أصبح مصدر راحتك بمثابة السجن ؟

هل حاولت من قبل أن تتحاشى موقفاً لأنه جعلك تشعر بعدم الارتياح ؟ على ما أعتقد أن معظمنا حاول فعلاً أن يفعل ذلك.

ولكن هذا هو التحدي:

إذا أردت أن تنجح وتحقق أهدافك، إذاً فسيكون هناك أحيان لابد عليك فيها أن تتخلى عن مصدر راحتك. وهذا الأمر لا يسهل عليك أن تفعله. فالتفكير ذاته في هذا الأمر قد يشعرك بالقلق البالغ.

ثم ما هي النتيجة ؟ عندما تحتاج إلى أن تكون في أفضل حالاتك، فغالباً ما ستشعر بأنك في أسوأ الحالات.

أمر مؤلم؛ أليس كذلك ؟

إذاً ما هو السبيل للسير قدماً ؟

أن تبقى في موضع راحتك ؟

تظل تتحاشى مصدر القلق ؟

أم ...

تواجه مخاوفك لتحصد ما زرعت ؟

في نهاية اليوم، اطرح على نفسك السؤال التالي: "أين تكمن الفرص الموجودة في الحياة؟ داخل أم خارج مصدر راحتي ؟"

إن التخلي عم موضع راحتك قد يكون عملاً مفزعاً.

ويمكن أن يكون خطيراً.

ولهذا السبب لا يميل الناس إليه.

لكن إذا قررت التخلي عنه بالفعل، فسوف تحتاج إلى أن تقلل من نسبة القلق لديك وتبني ثقتك بذاتك، وذلك ما يتحدث عنه هذا الفصل.

سوف نكشف النقاب عن الطرق العملية التي تساعدك على أن تتألق من خلال ثلاث تجارب شخصية لا يضعها معظم الناس على رأس القائمة الخاصة بهم والتي تدور حول "أشياء أشعر دائماً بالثقة في أدائها". هذه التجارب الثلاثة هي:

- الحديث أمام الجمهور أو العرض التقديمي **Public speaking or making presentations**
- مقابلات التوظيف **Job interviews**
- مواعدة شخص ما **Ask someone on a date**

كل تجربة من تلك التجارب يمكن أن تقذف بك إلى المستوى الأعلى من النجاح، كما أن كلاً منها تتميز ببعض السمات التي قد تجدها بالتفصيل في كتاب "أسوأ تجاربي في الحياة على الإطلاق" **My Worst Ever Life Experiences**.

ومع ذلك نقبل أن نبدأ حديثنا، دعنا نوضح لماذا ما نسمع عن التجارب السيئة للآخرين، وكيف تغذي تلك الحكايات المخاوف لدينا، وتشوه الواقع، كما تزيد من نسبة القلق لدينا.

سبب انتشار الأخبار السيئة بسرعة

هل تتذكر الأوقات الطيبة **The Good Times**؟ هل تتذكر ما سمعته عن نجاح أحد أصدقاء في إحدى مقابلات العمل، أو تتذكر كيف كان العرض التقديمي للمبيعات الذي قام به زميلك ممتازاً؟ وما رأيك في وقت دخولك الامتحان وأنت تشعر بالثقة، كما شعرت أيضاً بأنك في موضع نجاحك عندما استقطعت أن تجيب على كل الأسئلة؟ أو عندما تخيل صديقك نفسه هو وصديقته قبل لقائهما

الأول ؟

هل تتذكر ؟

أمر صعب.

طبقاً لإحدى الدراسات في علم النفس يميل العقل البشري نحو تثبيت الذكريات المؤلمة. لكن كيف عرف العلماء ذلك ؟ اكتشفت الدراسة أننا عندما نسمع عن حدث مؤلم، فإن الجزء في المخ الذي يعالج الانفعالات يضيء أكثر بكثير من عند سماعنا أو تجربتنا لحدث عادي أو إيجابي.

تترك الأحداث المؤلمة أثراً عميقاً في ذاكرتنا، ومن ثم فإننا نتمتع بالقدرة على تذكر واستدعاء تلك الأحداث.

والآن إليك الأمر الأكثر أهمية: لا يعود تذكر الأحداث المؤلمة إلى أن تلك الأحداث تقع في الغالب أكثر مما تقع غيرها من الأحداث الإيجابية، بل يعود ذلك بكل بساطة إلى أننا نتذكرها بصورة أكثر يسراً وسهولة، فنشرع في الحديث عنها مع الآخرين.

لهذا السبب دائماً ما نسمع قصة أو حكاية عن موعد أو عن محاور "من الجحيم" أو عن شخص "تبخر" وهو يتحدث إلى الناس. لأننا سمعنا تلك الحكايات، فإننا نسعى إلى خداع أنفسنا بحي نؤمن بأن تلك الأحداث تقع فعلاً وبصورة متكررة.

لم هذه الحالة ؟ قد يكون لدينا تفسير تطوري **evolutioary**؛ لقد جبلنا على أن نتذكر المخاطر والتهديدات أكثر من اهتمامنا أو تذكرنا للأحداث الممتعة. إنها مسألة بقاء على قيد الحياة.

بما أن إحدى وظائف المخ الرئيسية هي الحفاظ على بقائنا، فإنه يهتم بوجه خاص بمساعداتنا على تجنب المواقف الخطيرة المحتملة. لهذا السبب فإننا نضطر إلى أن نتصرف باستجابات إما تميل نحو المواجهة أو الهروب **fight or flight** في المواقف التي "يتصور" المخ هذا ينطبق بصورة خاصة على ما يحدث في سهول السافانا

الأفريقية عندما تسير في طريق مباشر – إن كنت أحد أفراد قبيلة بدوية – لتواجه غراً له أسنان كالسيف. (أعلم بالطبع أن تلك النمور قد تكون قد انقرضت بمجرد سيطرة الإنسان على كوكب الأرض، لكنك تفهم ما أرمي إليه). وفي تلك الحالة، فإما أنك ستواجه النمر، أو أنك ستفر كالمجنون.

لكن هناك مشكلة: لا يزال مخك يتصور أنك لا تزال تعيش في أرض النمور ذات الأسنان المدببة. لذلك فإنه يتصف بالحساسية الشديدة للمحفزات والمواقف التي يتصورها وكأنها مصادر للخطر والتهديد، حتى وإن كان مصدر الخطر نفسياً لا جسمانياً.

وأحد الأخطار النفسية المؤلمة والهائلة التي يواجهها البشر هي "الرفض" **rejection**.

لهذا السبب فإن وضع نفسك في موقف قد يتضمن فرصة لرفضك لابد أن يزيد من مستويات التوتر لديك.

لماذا تشعر بالتوتر عندما تحتاج إلى التألق

لكي تتعامل مع أي خطر أو تهديد يفرز المخ مواداً كيماوية عديدة – خاصة الأدرينالين والكوليسترول – لكي يعدك للمواجهة.

ليس هناك نمور.

وقد لا يكون حتى أي نوع من أنواع التهديدات.

لكن المخ لا ينتظر أية فرص.

فالمخ لا يعتمد اجتماعاً لمجل الإدارة لمناقشة وجهات النظر المؤيدة والأخرى المعارضة لاتخاذ إجراء مناسب. بل إنه يتفاعل. وأحياناً ما يتفاعل بصورة غير ملائمة.

وقبل أن تعرف ذلك، فإنك إما أن تكون جاهزاً للهروب أو للمواجهة. وأحياناً ما تتجمد حيث يبدو جسدك وكأنه تم إغلاقه بصفة مؤقتة، وفي الغالب قد تجد أنه من المستحيل أن تتواصل مع الجزء العقلاني من المخ.

فالمواد الكيماوية تنتشر بسرعة فائقة في كل أنحاء جسدك.

وتتسارع دقات قلبك.

وتتسع حدقات عينيك.

ويعرق كفا يديك.

ويجف حلقك.

والسبب ؟

النمر ذو الأسنان المدببة ؟

بالطبع لا.

فقط، طلب منك أن تلقي كلمة تحية لمدة دقيقتين في المؤتمر السنوي للعاملين بالمؤسسة أمام ما يزيد على **500** فرد.

أو أنك تنتظر الحضور أمام لجنة للمقابلة الشخصية.

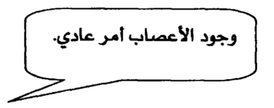
أو أنك لمحت شخصاً مثيراً وجذاباً في الحانة التي تجل فيها.

أو أنك تريد أن تتألق، وتشعر بتوتر شديد.

هل انتابك مثل هذا الشعور من قبل ؟

حسناً، لكن انتظر لحظة. فعليك أن تتذكر الآتي.

إن الحقيقة هي ...



دعنا نتحدث عن شيء واحد بصراحة.

أنت لا تريد أن تتخلص من أعصابك **your nerves**.

لا يعني شعورك بالثقة أن تشعر بالعصبية. فالثقة تنبع من السيطرة على أعصابك وليس من سيطرة أعصابك عليك. كما قال أحد أصدقائي من قبل: "لا يمكن أن تتخلص من الفراشات، لكنك تستطيع أن تعلمها كيف تطير بشكل معين.

هذا أمر يجب عليك أن تتذكره دائماً.

الأعصاب هي بكل بساطة كلمة تستخدمها لوصف مجموعة من المشاعر التي تشعر بها داخلياً والتي تكون أنت أصلاً سبباً لها وليس فرط الوقاية الصادرة من المخ. ففي أي سياق آخر مختلف. قد تصف نفس المشاعر بالضبط بأنها عملية إثارة **excitement** (مثلاً كأن تتزوج أو أن تقوم برياضة قفز البونجي).

يدرك المخ أنك في حاجة إلى أن تكون في أفضل حال. فيحاول أن يساعدك وذلك بزيادة مستويات التركيز لديك، ثم وضعك في حالة من الإثارة العالية. لهذا السبب تفرز هذه المواد الكيماوية فتشعر بأعراض جسمانية معينة.

تبدأ المشاكل في الظهور عندما تؤدي الإثارة **arousal** إلى القلق **anxiety** بدلاً من أن تؤدي إلى إعداد للأداء بالصورة الأفضل، وبذلك تصبح في حالة جسمانية وانفعالية أكثر سوءاً.

هل مررت بمثل تلك التجربة من قبل ؟

أثناء إحدى المقابلات الشخصية مثلاً ؟

أو أثناء إدلائك بحديث ؟

أو في موعد ما ؟

ستفيدك المعلومات التالية مهما يكن الموقف الذي قد تواجهه.

لا تهرب من القلق، بل عليك أن تواجهه

عندما يتم تطعيمك فلابد أن تحقن بالميكروب أو الكائن الدقيق الذي يشكل خطورة حيث يكون هذا الميكروب في حالة ضعيفة أو غير نشطة. بمعنى آخر، تتعاطى جرعة صغيرة من المادة التي تشكل خطورة عليك في الأساس. نفس الشيء ينطبق عليك عندما تتعرض بصورة تدريجية للشيء الذي قد يسبب لك الخوف أو الرهبة.

لهذا السبب أحياناً تتمثل الطريقة للتعامل مع مخاوفك أو مصادر قلقك في أن تعد نفسك لمواجهة تلك المخاوف أو مصادر القلق.

إن شعورك بالقلق ليس هو المشكلة في حد ذاته. بل إن المشكلة تقع عندما تسمح للقلق بأن يغمرك ويمنعك من أن تكون ف أفل حالاتك.

أنت تعلم جيداً أن الإفراط في الشعور بالقلق بي بك إلى المبالغة **exaggerate** في الأثر السلبي لحدث معين، أو إلى احتمال وقوع مثل هذا الحدث.

ففي تلك الحالة تفقد بصيرتك.

كما أن القلق المفرط **over-anxiety** يجعلك تستهين بقدرتك على التعامل مع الموقف.

وقد يتطور القلق إلى أن يصبح خوفاً.

والخوف لابد أن يعيقك.

فهو قد يشعرك بالعجز. وقد يقيد حريتك.

هل أصابك الاكتئاب الآن ؟

على أية حال، لنستمع إلى الخبر الجيد.

لا يحدث ذلك بالضرورة.

كيف تخفف الشعور بالقلق

سوف يساعدك التمرين التالي كثيراً على تخفيف شعورك بالقلق. (سترى أنه تمرين مفيد عندما تقول العبارات التالية بصوت عال لنفسك، وبنبرة صوت هادئة). أحياناً ما أشير إلى هذه الطريقة باسم طريقة "فات" F.A.T.

الخطوة الأولى: أحس الآن بمشاعر القلق **Feel your anxiow feelings** "أشعر الآن بالقلق".

الخطوة الثانية: أتقبل تلك المشاعر **Accept them** "فهمت أن مشاعر القلق نشأت لأنني أدرك نوعاً ما من التهديدات أو التحدي أو شيء أحبه".

الخطوة الثالثة: أمتن لهذه المشاعر **Thank them** "أشعر بالامتنان لأن عقلي أراد أن يحميني. فأنا الآن أستطيع أن أستخدم المصادر التي بداخلي لأتعامل مع الموقف بهدوء وبأسلوب مناسب".

وهذا تمرين آخر قد يفيدك أيضاً. وهو تمرين للتخيل وعليك أن تؤدي وأنت مغمض العينين.

تخيل أن قطاراً يأتي الآن إلى المحطة ويقف بحوار الرصيف المخصص له. كل عربة من عربات القطار تمثل إحدى أفكارك؛ أو بمعنى أصح، تخيل قطار أفكارك. وكل عربة أيضاً تمثل انفعالاً معيناً.

تخيل نفسك وأنت تقف على رصي القطار. عندما يتوقف القطار، تجد مكتوباً على العربة التي توقفت أمامك كلمة "قلق".

فتنتظر داخل العربة، فتجد القلق بداخلها بالفعل.

تفتح الأبواب، فتظل واقفاً على الرصيف.

تغلق الأبواب، ويغادر القطار الرصيف.

وتشاهد القطار وهو يغادر المحطة. وتشاهد القلق وهو يغادر المحطة أيضاً. شاهد المواقف وراقبه حتى لم تعد ترى القطار تماماً.

حاول أن تذكر نفسك:

"أشعر بمشاعر؛ لكنني لست تلك المشاعر".

"لدي أفكار أفكر فيها؛ لكنني لست تلك الأفكار".

إن الحقيقة هي ...

> من الطبيعي أن تكون لديك مشاعر،
> لكن لا ينبغي عليك أن تتقيد بها.

تعتبر أيضاً أساليب الاسترخاء الكامل **deep relaxation** استراتيجية جيدو لتخفيف حدة القلق، خاصة إذا كان لديك أريكة واثنتان من سماعات الرأس وجهاز تشغيل الأسطوانات الحدي وتسمع أصوات الحيتان وهي تسبح في محيط القارة القطبية.

بعيداً عن أية مبالغة، سوف تساعدك جميع الاستراتيجيات السابقة خاصة إذا استطعت أن تجد الوقت والمكان الكافيين للاسترخاء. لكن ماذا سيكون الوضع إذا لم تستطع أن تجد الوقت والمكان ؟

إليك الآن بعض الطرق العلمية التي تساعدك على التألق عندما تكون مشغولاً. ولكن دعنا نعرض كل موقف من المواقف الثلاثة كلاً على حدة.

هل تخشى الحديث أمام الجماهير ؟

أنت في واقع الأمر لا تشعر بالخوف على الإطلاق. فقط حاول أن تقول ذلك لنفسك. في الواقع هناك بعض الأبحاث التي تثير الضحك تفيد بأن العديد من الناس يؤثرون الموت على أن يتحدثوا أمام الجماهير علناً.

هل هذا صحيح ؟

لو كان صحيحاً، إذاً فعليك أن تنهي حياتك بيديك الآن، وتترك أبناءك دون أب أو أم، ولا تعيش لحظات متعة الجنس مرة أخرى، وتتمتع بمنظر الغروب، وتسبح في البحر، وتتلذذ بالأطعمة الشهية، عليك أن تفقد كل تلك النعم ولا تتحدث أمام الجمهور.

نعم، صحيح.

إذاً دعنا نضع هذه الخرافة في مكانها الصحيح؛ سلة المهملات. وهذا قد يصلح لأن يكون عنواناً لمقال في إحدى المجلات أو أحد الكتب، لكن هناك مشكلة.

إنها ليست سوى مجرد كذبة.

قد تصبح عصبياً. وحتى قد تصبح – لنقل مثلاً – مرتعباً، لكن ليس لديك الاستعداد للموت لكي تتجنب الحديث أمام الجمهور، أليس كذلك ؟

كم واقعياً.

إذاً ما الذي يمكن أن تفعله لكي تكون في أفضل حالاتك عندما تضطر إلى أن تعرض عملاً أو أن تتحدث أمام الجمهور ؟ إليك بعض الطرق البسيطة والجيدة التي تعمل على تهدئة أعصابك وتبهر جمهورك.

ست نصائح (10٪) للحديث أمام الجمهور

(1) سلط كشاف الضوء (المصباح) على جمهور الحاضرين

ينتابك كثير من الشعور بالقلق لأنك بتوجيه تركيزك وطاقتك العصبية نحو الداخل. فتسلط الضوء عليك، ولعمل الأسئلة التي تطرحها على نفسك على رفع درجة القلق لديك:

"ماذا سيكون رأي الناس في ؟"

"ماذا سيحدث إذا نسيت ما سأقول ؟"

"ماذا سيحدث إذا طرح أحد سؤالاً محرجاً ؟"

"ماذا سيحدث إذا نفذ الوقت قبل أن أنهي حديثي ؟"

"ماذا سيحدث إذا فقدت كلماتي قبل نفاذ الوقت ؟"

من المؤكد أن تلك الأسئلة ليست بالأسئلة الإيجابية أو الشخصية، أليس كذلك ؟

كما أنها جميعاً تركز عليك أنت.

رغم ذلك، إذا وجهت اهتمامك وطاقتك على الحاضرين وعلى حاجاتهم، فربما ستتحول استفساراتك إلى أسئلة مغايرة تماماً:

"كيف يمكن أن أجعل هذا الحديث ذا صلة بالآخرين ؟"

"كيف يمكنني أن أشركهم جميعاً معي على أفضل وجه ؟"

"ما هي احتياجاتهم الحالية ؟"

"ما الذي يدور في عالمهم الخاص ؟"

"إذا كانت هناك رسالة واحدة ذات أهمية قصوى أرغب في أن أتركها لهم، فماذا ستكون ؟"

فجأة، سيصبح الجمهور تحت المجهر، وليس أنت.

إن الحقيقة هي ...

عندما تفكر في الآخرين أكثر، فستقلل من الضغوط على ذاتك.

(2) قلل كلامك، وأكثر أفعالك

يسعى الكثير من الناس إلى طرح كم أكثر من اللازم من المعلومات على جمهور الحاضرين. رغم أن القيمة تكمن بالفعل ليس في كم المعلومات أو كثرة الكلمات، بل فيما تقول وكيف تقوله. إن الأمر يختص بكيف المعلومات، لا بكمها.

إن المعلومات تنهال على الجميع من كل مكان. وقد يكون هناك فيض غامر منها× ولا يبقى منها سوى نسبة ضئيلة جداً في الذاكرة، إلا إذا كانت أفعالك أكثر من أقوالك.

على سبيل المثال، عدما تقوم بعرض أو حديث لمدة 30 دقيقة، من المفيد والأكثر تأثيراً وفاعلية فعلاً أن تحاول أن تغطي ثلاثة موضوعات (أو ثلاث نقاط) وتستخدم أمثلة عليها لتتوسع في طرح كل موضوع، وهذا أفضل من أن تحاول أن تغطي تسع أو عشرة نقاط. إن هدفك هو أن تجعل رسالتك سهلة التذكر؛ واستخدام حقائق أو معلومات أكثر من اللازم لا يحقق إلا عكس ذلك.

(3) استخدم العرض التقديمي (الباوربوينت)

دائماً ما استخدم الشرائح أثناء العروض التقديمية، فلست ممن يعارضون استخدام الباور بوينت **PowerPoint**، بل إنني أعلم جيداً أنه من الممكن أن نعول على تلك الشرائح كثيراً ولكن قد يعول الكثير عليها، وعندما يستخدمونها، فإنهم يستخدمونها بطريقة سيئة.

من المفترض أن تساعد الشرائح في تعزيز عروضك. فهي جزء من عملك لكن لا ينبغي أن يتم التركيز عليها لتصبح محور عملك، فهي مجرد جزء من الأدوات والوسائل المعنية.

لذا فعليك أن تتخلى عن التخفي وراءها. فلو فعلت ذلك، فقد تصبح جزءاً من المشهد، وهذا الجزء قد يبدو شاذاً.

هناك نصائح عديدة يمكنك الوصول إليها بسهولة، وهي نصائح حول ما يجب أن

تفعله وما لا يجب أن تفعله عند استخدام عروض الباور بوينت أو البرامج المشابهة. يمكن أن تجد نصائح في هذا الشأن على موقع www.youtube.com. اكتب فقط Don MacMillan واطلع على "كيف (لا) تستخدم الباور بوينت".

(4) تحدث مستعيناً بوسائل محفزة

إذا أردت أن تتألق فلابد أن يلاحظك جمهور الحاضرين ويتذكروك. والطريقة المثلي للحصول على هاتين الميزتين ولزيادة تأثير حديثك في الجمهور هي استخدام الوسائل المحفزة **props**. بعض الوسائل المحفزة التي أستخدمها تشكل قمصاناً بنصف كم، وجهاز تسجيل صغيراً، وقفازاً للملاكمة. إذا رغبت في الاطلاع على أحد أمثلة للوسائل المحفزة التي أستخدمها وكيف أستخدمها يمكنك الدخول على موقع www.TheSumoGuy.com.

(5) القصص والحكايات تلقى رواجاً أفضل

إذا أردت أن تتقبلك مشاعر الناس وعقولهم فعليك بسرد القصص والحكايات لهم. إن الناس لا يقتنعون أبداً بأن يتخذوا موقفاً معيناً أو أن يتبنوا وجهة نظر معينة قائمة على مجرد حوار منطقي أو عقلاني.

إننا دائماً نميل إلى الناحية الانفعالية (العاطفية). كما أننا نرتبط بالأشياء التي نرى أنها ذات علاقة بنا. ونرتبط أيضاً بالآخرين وبتجاربهم إذا كانت تلك التجارب تعكس تجاربنا.

هذا الأمر ليس اكتشافاً حديثاً. فقط أنظر إلى الزعماء الروحيين في الماضي. عندما سئل المسيح: "من هو جاري ؟" ماذا فعل ؟ هل رسم خريطة توضيحية ؟ هل أحضر خريطة وقسم الدولة إلى قسمين ؟

كلا، بل روى الناس قصة السامري الصالح **The Good Samaritan** وبعد ذلك بألفي عام لا يزال الناس يتذكرون تلك القصة. وهي قصة مليئة بالأفكار والمؤامرات والعواطف والانفعالات، كبقية قصص الزعماء والفلاسفة مثل جان بول

سارتر الذي استطاع أن ينقل بعض أفكاره الهامة من خلال كتابه "الغثيان" Nausea واستخدم الرواية كأسلوب للتعبير عن رسالته الفلسفية. كما استخدم مشاهير العمل السياسي مثل الدكتور مارتن لوقر كنج وبيل كلينتون وتوني بلير القصص والحكايات للتواصل مع جماهير الحاضرين ولتوثيق الروابط بينهم وبين المستمعين.

تساعدنا الروايات على التواصل مع الآخرين. فهي تثير العواطف داخل الجميع. (للمزيد من المعلومات حول فن رواية القصص يمكنك الدخول على موقع www.doufetevenson.com.

لا تعتبر الروايات قوية ويسيرة التذكر فقط، بل إنها أكر سهولة في عملية التذكر لدينا من مجرد الاطلاع على (كومة) من الحقائق والأرقام. وهذا في حد ذاته يمكن أن يزيد من ثقتك بذاتك، كما يمكن أن يوفر لك فرصة سانحة لتبهر جمهورك.

(6) تفاد قتل حديثك، لذا فعليك أن تتدرب Avoid hearse, go and rehearse

من الممكن أن تموت وأنت على خشبة المسرح. أعلم ذلك. وقد رأيت ذلك بأم عيني.

وفي إحدى المناسبات عايشت هذه الواقعة بنفسي.

دهني أخبرك، فمشاهدة جنازة خطبتك أو حديثك ليست تجربة جيدة.

فأما بالنسبة لسبب وقوع مثل ذلك الأمر، فقد تكون هناك أسباب عديدة: دعابة ليست في محلها، استخدام أسلوب تغلب عليه صيغة الأمر، أو وجود مجموعة لا تشعر بالسعادة قبل استهلال حديثك. (طلب مني ذات مرة أن أدلي بحديث عن تقديم الخدمة الجيدة؛ بعد بدء الحديث بدقائق علم العديد من أفراد المجموعة أنهم سيتم الاستغناء عنهم).

لكن هناك عاملاً يسهم في إمكانية إخفاقك وهو عدم إعداد ذاتك إعداداً جيداً للحديث.

فلم تتدرب جيداً (لم تقم بعمل بروفات مثلاً).
لست متأكداً من مادة العرض أو الحديث.
لم تقم بفحص الأجهزة التكنولوجية التي تستخدم.
لم تعد نفسك بالقدر الكافي، وقد يرجع ذلك لعدم اهتمامك بالعمل.
إن الحقيقة هي ...

أحياناً ما لا يكون القلق هو العامل الوحيد الذي يؤدي إلى تدمير الأداء الجيد، بل قد يكون الإذعان عاملاً آخر.

لا يزال تايجر وودز يمارس رياضة الجولف. وفي واقع الأمر، يمارس جميع الرياضيين المشاهير رياضتهم. فالممارسة تعمل على خلق الثقة. كما أنها تساعدنا على القيام بأفضل أداء.

بالطبع لا تريد أن تفشل؛ بل تريد أن تتألق.
إذاً فعليك أن تتخلى عن التمايل، وأن تبدأ في الممارسة.
لا تمارس ما ستقوله فقط، بل كيف ستقوله.

ستجد أن هناك مئات المقالات والكتب والأسطوانات المسموعة وأسطوانات الفيديو التي تتحدث عن كيف يمكن أن تكون أفضل متحدث. لكن المسألة التي يجب عليك أن تتذكرها هي أن الأمر لا يتعلق كثيراً بموهبة داخلية خفية قد ولدت بها، فبعض الناس يبدون أنهم يميلون بطبيعتهم إلى التألق كخطباء، لكن سرعان ما

يختفي هذا التألق لأنهم لم يعملوا على تنمية وتطوير مهاراتهم.

عندما تضع الصاقل المناسب، الذي يأتي بصورة طبيعية على هيئة ممارسة وتعلم مهارات الحديث أو الخطابة، فسوف تصيب بدهشة من مدى ازدياد ثقتك بذاتك.

أقوم الآن بعمل ورشة عمل لمدة يومين على فترات، وتدور ورشة العمل حول مهارات العوض والخطابة. وهذه الورشة ليست لمجرد الإحماء، كما أنها ليست مقدمة أولية. للمزيد من المعلومات يمكنك الاتصال بي عن طريق البريد الإلكتروني .Sumo@paulmcgee.com

والآن إليك الأفكار الست مرة أخرى:

1. سلط الضوء على جمهور الحاضرين.
2. قلل من كلامك، وزد من أفعالك.
3. استخدام العرض التقديمي **PowerPoint** في المكان الصحيح.
4. دعم حديثك ببعض الحوافز **props**.
5. استخدم الأسلوب الروائي (القصص).
6. تفاد "قتل" حديثك، وتدرب جيداً.

وقفة للمراجعة

- راجع قائمة الأفكار الست السابقة، ثم اختر فكرتين منها بهدف دعم وتعزيز حديث أو عرضك القادم.
- أذكر الفوائد التي تعود إليك وعلى جمهورك جراء استخدام هاتين الفكرتين.
- ما الأفكار الأخرى التي قد تنقلها لغيرك كوسيلة لتحسين عروضهم القادمة ؟

هذه بعض الأفكار التي تدور حول الخطابة (الحديث)؛ والآن لنطلع على مجال آخر قد يمثل بالنسبة لك إما زلة أو طفرة نحو النجاح.

هل تشعر بالإلهام أثناء المقابلات الشخصية ؟

سواءً تعلق الأمر بترقيتك في وظيفتك أو بالتقدم لوظيفة أخرى خارج حدود عملك، فأثناء أية مرحلة من مراحل العمل لابد أن تتعرض للمقابلة الشخصية. وقد تكون تلك المقابلة وجهاً لوجه مع شخص ما، أو قد تكون أمام لجنة، ومع ذلك ففي كلتي الحالتين تكون أنت شخصياً في بؤرة الاهتمام.

وسترتفع حرارة اللقاء.

ربما قد تكون اجتزت جميع الاختبارات، وأديت الألعاب أو التمارين المطلوبة. وقد تكون أديت الجزء الأكثر صعوبة وقطعت المسافة الأكثر طولاً في مشوارك، ولكن يمكن إما أن تكسب أو تخسر كل شيء أثناء المقابلة.

إليك الآن بعض الطرق المفيدة لزيادة الفرص لوضع ذاتك في أفضل المواقف.

نصيحتان (بنسبة 10٪) للمقابلات الشخصية الخاصة بالعمل

(1) إذا كان الأمر يهمك، إذاً فعلك أن تعد نفسك له

وجهت إلي عدة أسئلة غريبة جداً خلال العديد من المقابلات الشخصية التي كنت أحضرها. على سبيل المثال: "لو كنت الرب، فما هو البرنامج التليفزيوني المسائي المناسب لك ؟" طبعاً كنت أصر على ألا ألقي بقصائد المدح.

بنفس المنهج الديني والعقائدي وقد لاحظ نفس المحاور **interviewer** أنني أذهب إلى الكنيسة فسألني: "قل ما الذي كان يقصده المسيح عندما صرخ وهو على الصليب (يا إلهي يا إلهي، لم تركتني ؟"

كنت أتقدم لوظيفة خاصة بالموارد البشرية، وفكرة الصلب لم تكن مدرجة ضمن وصف الوظيفة.

سمعت عن حدث آخر غريب وهو عن طالب قد وصل إلى المقابلة الشخصية ليجد المحاور جالساً وهو يقرأ صحيفة، ثم طلب منه بأسلوب جاد اللهجة أن يصغي إليه

جيداً ويحاول أن يجذب انتباهه. تحكي الرواية أن الطالب قام بإشعال النار في الصحيفة لكي ينفذ ما طلبه منه ويجذب انتباه المحاور.

لكن بالرغم من الأسلوب الغريب لبعض المحاورين، إلا أن المحترفين منهم يسعون إلى الوصول لإجابات على أربعة أسئلة رئيسية:

1. هل تستطيع أن تؤدي الوظيفة ؟
2. هل ستتكيف وتتأقلم مع ثقافة المؤسسة ؟
3. لماذا تريد أن تعمل لدينا ؟
4. ما هو الراتب الذي ترغب في أن تتقاضاه ؟

رغم أن هذه الأسئلة تبدو مباشرة بدرجة كبيرة إلا أن هناك بالفعل **101** طريقة لطرح كل سؤال منها. (ورغم أن العديد من المحاورين لا يدركون ذلك بعد أن تنتهي مقابلاتهم إلا أن تلك الأسئلة قد تظل تحتاج إلى إجابة فعلاً). عندما تفهم ذلك جيداً فسوف يزال الغموض.

الآن أصبح واضحاً لك ما يريد المحاورون تحقيقه من اللقاء، فعليك إذاً أن تبدأ في إعداد إجاباتك. وبالتالي لابد أن تكون المقابلة عبارة عن أسلوب ذي طريق مزدوج لتبادل المعلومات لا لعبة شطرنج تسعى فيها جاهداً إلى أن تتفوق عقلياً على خصمك.

وإذا لم تكن سيئ الحظ فسيكون محاورك شخصًا ماسوشيًا تتحكم فيه الهواجس ولديه أجندة خفية (ولا أخفي عليك سراً إن قلت لك إنني قد تقابلت مع اثنين من هذا النوع من البشر)، فإن معظم المحاورين تنشرح صدورهم عندما يجدون فيك الشخص الذي يبحثون عنه.

يتيح المحاور الجيد لك الفرصة لكي تتألق، لكنك قد لا تدرك أنه يسعى إلى ذلك بالفعل فالأسئلة التي تشبه الأسئلة التالية يطرحها المحاور ليساعدك على تقديم نفسك:

"أخبرني بالمزيد عن نفسك".

"ما هو الإنجاز الذي حققته وتشعر بالفخر جراء تحقيقه ؟"

"لماذا تظن أنك الشخص المناسب لتلك الوظيفة ؟"

"ما السؤال الذي تشعر برغبتك في أن تطرحه علينا ؟"

كما تتحدث تماماً على الملأ، من الممكن أيضاً أن (تموت) أثناء المقابلة الشخصية. وهذا قد يحدث ببساطة لأن أحد الأسئلة قد يسبب لك الارتباك، من ناحية أخرى، قد يحدث هذا أيضاً لأنك لم تعد نفسك جيداً.

إن الحقيقة هي ...

إن اعتقادك بأن تستطيع دائماً التلاعب بأي موقف لا يعد علامة على الثقة؛ بل مثال للغرور.

لذا، لنكن واضحين، قد يكون هذا الكتاب عن الثقة، لكن الواقع هو أن الإيمان بالذات والشعور بالثقة لن يكونا كافيين إلا إذا أعددت نفسك إعداداً جيداً.

هناك الكثير ممن يذهبون لحضور المقابلات الشخصية وهم يتمتعون بالثقة في الذات، لكن المحاور الجيد يتشوق لأن يعرف علام بنيت تلك الثقة؛ فعندما تحك السطح، فماذا قد تجد وراء ذلك ؟ لهذا السبب عليك أن تتوقع مواجهة أسئلة صعبة واستقصائية.

سيطمحك الغرور، وسيباعد بينك وبين المحاور، ولذا فعليك أ تعرف نفسك، أي مثلاً، عليك أن تعرف إنجازاتك. ويجب عليك أن تقدم نفسك بأفضل صورة ممكنة. ولهذا السبب تعتبر فتة الإعداد قبل المقابلة في غاية الأهمية.

وهذا يؤدي بنا إلى النقطة التالية.

(2) التألق بدون أخطاء shining without sinning

عندما تتقدم لإحدى الوظائف – إذا لم تكن وظيفة لا يطلبها شخص آخر كوظيفة مدرس اليوجا روي كين ملاً – لابد أن تعتبر نفسك سلعة. فأنت مجرد سلعة وعليك أن تبيع تلك السلعة.

وبغض النظر عن الوظيفة التي تتقدم إليها. عليك أيضاً أن تعتبر نفسك بائعاً. (كيف يمكن أن تغري الزبائن "لشرائك" إلا إذا عرضت نفسك للبيع ؟)

قد لا تمثل تلك الفكرة مصدر إلهام أو تشجيع بالنسبة لك.

وفي الواقع، قد يصيبك الاشمئزاز من تلك الفكرة.

لماذا ؟

ربما لأن لديك تصوراً مشوهاً وملتبساً وظائف لما يجب أن يكون عليه البائع.

إليك الآن بعض المفاهيم الخاطئة والشائعة عما يجعل البائع بائعاً جيداً:

- عليه أن يتمتع بموهبة الفصاحة أو الثرثرة.
- لحوح **pushy**
- مغرور **arrogant**
- لا يقول "لا" أبداً.
- يحركه دافع المال.
- يعشق ذاته.
- كذاب **liar**

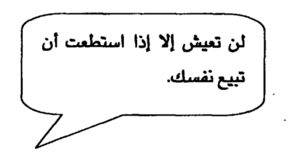
(بالطبع لا أصف بذلك شريكك السابق).

قد تكون تلك العبارات صحيحة وتنطبق على (بعض) البائعين، لكن الغالبية العظمى من البائعين الناجحين لا تنطبق عليهم تلك العبارات (أقول ذلك بكل أمانة).

إنني لا أزل أدير أعمالي الخاصة منذ ما يزيد على ثمانية عشر عاماً. ولكي أنجح في عملي، كان علي أن أبيع؛ أبيع أفكاري، وأبيع نفسي. كما كان على أ، أؤثر على الآخرين وأن أقنعهم بأنني جدير باستثماراتهم.

فإذا سألتني ماذا أعمل، لن أجيب على سؤالك: "أنا بائع". لكن إذا سألتني عن المهارات اللازمة للنجاح في العمل، فسأخبرك بأن مهارة البيع تأتي على قمة قائمة المهارات المطلوبة.

إن الحقيقة هي ...



لن تنجح في أية مقابلة شخصية إلا إذا بعت نفسك بأسلوب فعال وملائم. لذلك هيا نطلع على بعض الخصائص التي يحتاج إليها البائع لينجح في مهمته:

1. الإيمان بالسلعة **belief in the product**: لابد أن تؤمن بقيمة ما تعرضه للبيع وكيف سيساعد زبائنك.
2. اعرف كل المعلومات **know your stuff** عن السلعة، وعن السوق الزبائن.
3. الاستمرارية الحاذقة **smart presistence**: فالرفض يأتي كجزء من المهمة. لكن عليك أن تعرف متى تثابر وتستمر في العمل، ومتى تنتقل لمرحلة أو مكان آخر: تلك هي الاستمرارية الحاذقة.

4. احترام الذات **self-respect**: فعلاقتك مع ذاتك، ومدى احترام الذات الذي تتمتع به سيؤثران في علاقتك بالآخرين، وفي الاحترام الذي تظهره في طريقة تواصلك معهم.

5. التحفيز **motivation**: لابد أن تحتاج إلى التحفيز وخاصة في الأوقات الصعبة. لاحظ أنه بناءً على شخصيتك أو على الظروف الراهنة، سوف تعمل عدة عوامل مختلفة على تحفيزك، قد يكون 1ذلك الحافز مثلاً هو المال، لكن العامل الأكثر تحفيزاً من بين كل العوامل المحفزة هي الفهم والتقدير.

6. القدرة على الحبك **The ability to spin**: فهدفك الأساسي – بكل صراحة ووضح – هو أن تقدم نفسك وإنتاجك في صورة أفضل ما تكون. صحيح أن مصطلح مستشار أو أستاذ الحبك **spin doctor** قوبل بتعليقات سلبية على صفحات الجرائد، لكنني أعيش في عالم الواقع، والواقع هو ما نستطيع أن نحبكه بالفعل، فكلنا نعلق آمالنا وأعمالنا على الواقع.

وقفة للمراجعة



- حدد ثلاثاً من مميزاتك الشخصية، وأذكر مثالاً معيناً يوضح كل ميزة.
- أذكر أحد إنجازاتك التي تفتخر بها. ما الذي يشير إله هذا النجاح عنك أنت؟
- كيف يمكن أن تفيد إجابات على الأسئلة السابقة أي صاحب عمل ؟

إذاً متى يصبح التألق مجرد خطيئة ؟

- عندما نكذب كذباً سافراً.
- عندما لا نستطيع أن ندعم أي إنجاز لنا بمثال أو بآخر.
- عندما نقول هراء **waffle**

- عندما نعول على الغرور، لا على قدرتنا.

(دائماً ما يطرح المتسابقون في البرنامج التليفزيوني الشهير "الصبي تحت التمرين The Apprentice" العديد من الأمثلة على ما قلناه).

إذاً تستطيع أ، تتألق أثناء المقابلة الشخصية كما يلي:

1. البحث في كل ما يفحص الشركة أو المؤسسة؛ الأسواق الخاصة والشركات المنافسة لها.
2. ابحث في ذاتك وأذكر أو حدد مميزاتك ومواطن القوة لديك، مع إيضاح مثال لكل منها. (لابد أن تفعل ذلك).
3. احترام ذاتك لشخصك، لا لما أنجزته من عمل.
4. التأكد من أن حالات الزلل إنما هي أيضاً سلم يوصلك إلى النجاح. (لي صديق قام بحفظ جميع حالات رفض طلباته للوظائف في ملف كتب عليه "ملف الوظائف التي فقدتها").
5. التأكد من أن تألقك قد يمثل خطورة على الآخرين. تلك مشكلتهم، وليست مشكلتك. لكن لو لعب هؤلاء الناس دور المحاور، فسيكونون السبب الأساسي لحجب الوظيفة عنك.
6. سعيك الدائم إلى أن تستثمر ذاتك وتطورها. (يقول الفيلسوف الأمريكي جيم رون "اشتغل بجدية في عملك، لكن اعمل بجدية أكثر مع ذاتك).

لإنهاء هذا الجزء عن المقابلات الشخصية، تذكر أن الحقيقة هي ...

إن الشخص الذي يحصل على الوظيفة ليس بالضرورة ذلك الشخص الذي يستطيع أن يؤديها بصورة أفضل، لكن هو الشخص الذي يعرف كيف يمكن أن يقبل.

لمزيد من المعلومات قد تحتاج إلى أن تقرأ كتابي "كيف تكتب السيرة الذاتية العلمية" How To Write a C.V والذي يشمل فصلاً عن مقابلات التوظيف. كما ذكرت أيضاً قائمة ببعض الكتب المفيدة في هذا الموضوع في فصل "المزيد من المعلومات المفيدة" More Stuff That Will Help في نهاية الكتاب.

وقفة للمراجعة



- ما هو أكبر خطأ ارتكبته أثناء حضورك إحدى المقابلات الشخصية ؟
- ماذا تعلمت من تلك التجربة ؟
- بغض النظر عن مقابلات التوظيف، أي المواقف الأخرى قد تجد نفسك فيها بائعاً ؟

إذاً لقد تعلمنا كيف نتألق عند الحديث أمام الجمهور وفي المقابلات الشخصية. والآن سننتقل إلى الجزء النهائي من هذا الفصل: طرح الأسئلة أثناء المواعدة.

هل هو موعد مع القدر ؟

هناك كتاب شهير عن موضوع المواعدة dating يسمى "اللعبة" The Game. وسواءً قبلنا ذلك أم لم نقبله، فالمواعدة إنما هي لعبة.

للحيوانات الأخرى طقوسها الخاصة؛ فالطاووس يستعرض بريشه مثلاً. لكن عندما يتعلق الأمر باللقاءات الحميمة من النوع الرومانسي، فإن الشيء الوحيد الذي يستعرض به البشر هو إظهار التجاهل.

وسواءً كنت مستجداً بالنسبة للمواعدة أو كنت عائداً إلى علاقة كانت قد انقطعت، هناك عدة طرق تحول دون انقلاب تجربتك إلى كارثة. (وحتى إن لم تكن لديك نية لعقد موعد، فسوف تكتشف العديد من الأفكار التي ستساعدك في العديد من المواقف الاجتماعية المختلفة).

لقد قمت من قبل بتأليف كتاب عن العلاقات وتمت لقاءات ومقابلات عديدة معي في وسائل الإعلام كانت تدور حول فن المواعدة، لكن بالنسبة لهذا الجزء من الكتاب أود أن أعرب عن امتناني لأخي آندي الذي كان "أعزب" أثناء تأليفي له. فقد نبعث أفكاره ورؤاه من خبرته، بالإضافة إلى دراسته لهذا الموضوع الممتع. كبقية أجزاء الكتاب، يشتمل هذا الجزء على توجه نحو الثقافة الغربية، ولكن مهما تكن ثقافتك فإني أعدك بأن تكون هناك بعض الأفكار والرؤى التي ستساعد على التألق.

خمس نصائح (10٪) للمواعدة

1 – ضع الأمور في نصابها

قد يكون السبب الرئيسي لشعورك بالقلق إذا ما تعلق الأمر بإعطاء موعد هو الضغط الذي نضع أنفسنا تحته:

"ماذا سأفعل إذا قابلت طلبي بالرفض ؟"

"ماذا سيكون الأمر إذا ما كانت لا تميل إلي ؟"

ماذا سيحدث لو كانت هي الشخص الذي أريده ؟"

إهدأ.

إن عقلك الآن في حالته البدائية ويتخذ مقعد القيادة وكل شيء وراءه، كما أنه يعتقد أنه قد حدد رفيقة السفر المحتملة. ونتيجة لذلك فإنه يركز تركيزاً عالياً ويتجاهل جميع الرفيقات الأخريات بصورة كاملة.

كما أنه يظن أنه يمر بحالة منافسة مع كل الكائنات المفترسة التي تسعى إلى الحصول على تلك الجائزة.

ومن ثم تشعر بزيادة كبيرة في نسبة الأدرينالين.

ويبدأ الضغط في عمله.

أوليس كذلك ؟

إنني أقد وجهة النظر التي تقول إن محاولتك لأن تكون منطقياً في سلوكك إذا تعلق الأمر بالجاذبية الطبيعية **physical attraction** كأنك تعطي لطفل صغير قطعة حلوى يحبها ثم تقول له: "احتفظ بها لوقت لاحق".

ليس الأمر بهذه السهولة.

لكن من ناحية أخرى، ليس الأمر مستحيلاً.

لذا لنحاول أن نستخدم شيئاً من المنطق ولا نسمح لعقلنا في حالته البدائية أي يسطو على عملية تفكيرنا بكاملها.

لنتخيل أنك ترى أن شخصاً ما جذاب وتسعى إلى الاهتمام به أكثر وأكثر. تذكر أن هدفك في محاولة الاقتراب من الشخص الآخر ليس الهدف منه هو طلب الزواج. (إذ لو كان الأمر كذلك فعلينا أن نترح خطوات أكثر من تلك التي نتحدث عنها).

كما أنك لا تطلب منه أن يقيم معك علاقة رومانسية.

تذكر دائماً أ ما تقوله في واقع الأمر هو: "لو أنني صادق مع نفسي، أستطيع أن أقول إنني أجد نفسي منجذباً إليك إلا درجة أنني أشعر بالرغبة في الحصول على المزيد من الوقت لأتعرف عليك أكثر".

هذا هو المطلوب.

لن يكون مصيرك على المحك. لا تلق بنفسك في النار. فأنت تتخذ الخطوة الأولى. وحسب رد فعل الشخص الآخر أو استجابته، قد تكون تلك الخطوة الأولى على طريق الضلال.

ومع ذلك فقد تكون خطوة أولى من خطوات رحلة من العلاقة التي قد تطول كثيراً. من يدري ؟

وهي القضية. من يدري ؟ لا أحد.

هذا يحدث حتى قرر اتخاذ الخطوة الأولى بالفعل.

لكن ماذا سيحدث إذا رفض الطرف الآخر ؟

لن أقول لك: "لا تنظر إلى الأمور بصفة شخصية"، لأن ذلك سيحدث بالفعل. وإذا ما بنيت توقعاتك عن مثير تلك العلاقة، إذاً فلابد أنك سوف تصاب بالإحباط.

ولو للحظة. لكن ماذا تظنه قد يحدث ؟

لم ولن يتغير شيء. فهذا الشخص لم يكن موجوداً من قبل في حياتك، ولا يزال غير موجود في حياتك حتى الآن. ولا يزال أيضاً أمامك خيارات أخرى كثيرة.

إذاً، ضع الأمور في نصابها.

2 – هيا نصنع القهوة

بما أنك في حاجة ملحة إلى التعرض لأقل ضغط ممكن، لذلك فعندما تطلب من شخص ما موعداً معيناً، لا تقترح عليه الخروج معاً لتناول العشاء.

أولاً: تناول العشاء خارج المنزل باهظ التكاليف، إلا إذا اخترت مكاناً رخيصاً، وبالطبع لن ينقل هذا الاقتراح رسالة مقبولة لدى الشخص الآخر.

ثانياً: قد تكون فترة العشاء طويلة.

وقد يستغرق وجودكما معاً فترة طويلة خاصة إذا تعقدت الأمور نوعاً ما. وإذا لم تطلب فاتح للشهية أو تحالي بعد العشاء، فقد يطول لقاؤكما إلى ما يزيد على **90** دقيقة، وتلك هي حال المواعدة العادية. وهذا تقريباً ما يشبه حضورك إحدى مباريات كرة القدم. وصدقني قد يكون الوقت في هذه الحالة وقتاً طويلاً للغاية إذا لم تجر الأمور على ما تشتهي.

ثالثاً: اللقاءات على العشاء ليست هي الطريقة المثلى لسلاسة التعامل والإحساس بالراحة:

"فهل أتحدث وفمي مملوء الطعام ؟"

"أية معلقة أستخدمها ؟"

"لا أصدق أسعار السمك ورقائق البطاطس في هذا المكان".

لم أفهم نصف ما تذكره قائمة الطعام".

إذاً، فتتناول القهوة بدلاً من كل ذلك. فهي رخيصة الثمن إذا ما قورنت بوجبة عشاء بها ثلاثة أصناف مثلاً. ولن يستغرق هذا الأمر فترة طويلة، ولكن إذا سارت الأمور على ما يرام فيمكنكما تناول كوب آخر.

ليس هناك أيضاً داع لاتباع آداب السلوك **etiquette**. فليست هناك طرق كثيرة لخلق انطباع سيئ عند تنول القهوة (لكن لا تكرطع أثناء شرب القهوة، وإن كنت تتناول الكابوتشينو فعليك أن تتأكد يقيناً أن الشراب لم يترك على وجهك شارباً من الزبد، إذ أن هذا المشهد لا يترك انطباعاً مقبولاً لدى المرأة).

وفي النهاية، هذا المشهد (مع تناول القهوة) يوفر جواً مريحاً تظهر فيه شخصيتك بطبيعتها ولا تشع بضغط أكبر مما تشعر به أثناء اللقاءات الرسمية أو الشكلية.

تجربة شخصية

إن المكان الذي تذهب إليه للمواعدة ينم عن الكثير عنك وعن شخصيتك. لقد اعتاد أبي أن يأخذ والدتي في جولة بين المقابر، فقد كان شغوفاً بقراءة كل ما هو مكتوب على الأضرحة والشواهد. ورغم ذلك فلا يزالان مرتبطين.

ذات مرة اصطحبت زوجتي هيلين لمشاهدة فريق كرة القدم في مباراة محلية، في الواقع لم تكن المباراة ممتعة، لكنها على الأقل أكدت حب هيلين لي.

كانت علاقتي من قبل بفتاة تسمى بيرناديت أقل نجاحاً. ذات مرة اصطحبتها إلى السينما لمشاهدة فيلم "التافه" **Scum**. والفيلم بطولة راي وينستون وهو فتى صغير،

ويصور الفيلم الحياة في "البورستال" (مؤسسة للأحداث الجانحين). وينتهي الفيلم بمشهد اغتصاب تقوم به إحدى العصابات، م تنتحر الفتاة المغتصبة.

تلك كنت آخر مرة أرى فيها وجه بيرناديت. فبعض الناس لا تجد ما تسعدهم به.

عندما كنت طالباً، قابلت امرأة تدعى "روث" كانت تعمل مغنية في إحدى الفرص التي تعمل ليلاً، وكانت "روث" تعمل في مخبز فترة النهار. بمرور الوقت اتضح لي أن تلاقي الأعين بيننا كان يزداد، كما بدأت البسمات تعلو شفاهنا عندما كنت أقوم بفحص الفطائر المحشوة باللحم والبطاطس.

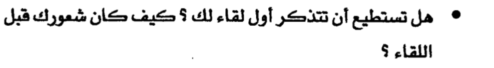
ثم دعتني لتناول العشاء. فغمرتني السعادة. فبالنسبة لي كطالب تعتبر أية فرصة لتناول وجبة مجانية مقبولة بكل امتنان بالطبع، كما أنها لابد أن توفر لي هدية وهي على الأقل فرصة سماع أغنية.

لكنني أصبت بالإحباط. فوجبتي (إذا تكرمت وتفضلت على وأسميتها وجبة) كانت تتكون من دجاج الفاي بنيتوس وفطر لحم الخنزير وعلبة فاصولياء رخيصة الثمن. لم أرى شيئاً قد يشعرني بالسرور. فندمت كثيراً على شراء الورد لها. حتى إنني لم أستمع إلى أية أغاني.

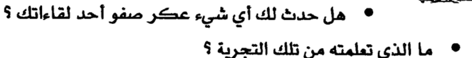
بعد عام كامل، تزوجنا.

طبعاً.. لم يحد هذا في واقع الأمر، فقد كان ذلك آخر لقاء بيننا.

وقفة للمراجعة



- هل تستطيع أن تتذكر أول لقاء لك ؟ كيف كان شعورك قبل اللقاء ؟



- هل حدث لك أي شيء عكر صفو أحد لقاءاتك ؟
- ما الذي تعلمته من تلك التجربة ؟

3 – ارتد ملابسك بعناية

دعنا نتحدث بكل صراحة عن شيء واحد في غاية الوضوح، ألا وهو: "لا تحكم على الكتاب من إلقاء نظرة على غلافه"، لكن تلك النصيحة تعتبر من أسوأ النصائح التي نوجهها لأي فرد إذا تعلق الأمر بالمواعدة.

بل قد تكون تلك النصيحة في غاية الخطورة.

فنحن نميل بشدة إلى اتخاذ القرارات السريعة بالنسبة للآخرين. فمن الناحية الطبيعية، دائماً ما نطرح السؤال التالي عندما نقابل أو نرى شخصاً لأول مرة:

"عدو أم حبيب ؟"

تلك القرارات المتسرعة لا تكون دائماً صحيحة (كما أن كلاً من ثقافتنا وتحيزنا يؤثران عليها).

ومع ذلك فلا يمكن أن نتجاهلها.

إن الحقيقة هي ...

> إذا أردت أن يقرأ الجمهور محتوى كتابك، فعليك أن تجمل غلافه.

يمكنك أن تفعل ما يلي:

- هل لديك مرآه بالطول الطبيعي – أي بطولك إذا لم يكن لديك تلك المرآه فعليك الحصول على واحدة.
- ألق نظرة على دولاب ملابسك. هل حان الوقت لكي تتخلص من بعض الملابس القديمة المفضلة لديك والتي تبدو مناسبة فعلاً عندما كنت ترتديها؛ وذلك مثلاً منذ عشر سنوات ؟
- استمع إلى بعض الآراء والتعليقات من أصدقائك المخلصين حول ما يجب أن

ترتديه.

- تجاهل أية نصيحة قد توجهها لك والدتك بشأن ملابسك.
- اعتن أكثر بملابسك، وبما (تقوله) للناس عنك.
- حاول أن تشاهد بعض برامج الأزياء – خاصة البرامج التي تشرح صناعة الأزياء – فقد تستمع خلالها إلى بعض النصائح المفيدة.

أقدر أنك قد ترى ذلك شيئاً عادياً أو بسيطاً، لكننا نتحدث عن طبيعة العالم الذي نعش فيه وليس عن العالم الذي تريده أنت. إن بذل أي جهد لتحسين مظهرك الشخصي يجعلك تشع بأنك في صورة أفضل، وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة ثقتك بذاتك.

ومع ذلك فإن لي كلمة تحذير؛ تذكر أن اللقاء إنما هو لتناول القهوة؛ فإذا ما أفرطت في طريقة ارتدائك لملابسك، فقد ينقل ذلك رسالة خاطئة.

إن الحقيقة هي ...

يجب أن تبذل جهداً دون أن تظهر أمام الناس أنك تفرط في بذل هذا الجهد.

هذه نصيحة رائعة خاصة إذا كان اللقاء هو أول لقاء غير شكلي أو غير رسمي، إلا أنه في حالة اللقاءات الرسمية أو الأكثر شكلية فهناك إجراءات أشد من ذلك عليك اتخاذها.

وإذا امتدح شخص ما الملابس التي ترتديها، فلا ترد عليه بأية عبارة من العبارات التالية:

"اشتريتها من أحد الأوكازيونات بسعر رخيص".

"هذه الملابس قديمة؛ فهي عندي منذ سوات".

"لست متأكدة؛ أعتقد أنه يجعل ثديي كبيرين". (طبعاً هذا الرد لن تجيب به حالة ما إذا كنت رجلاً).

إذا أطرى أي شخص على ملابسك، فيكفيك أن ترد بكلمتين اثنتين:

"شكراً لك".

في واقع الأمر، إن مجرد تحملك للاستماع إلى عبارة مجاملة هو في حد ذاته دليل على ثقتك بذاتك.

4 – أترك ذكرى وراءها أسباب منطقية

أستطيع أن أذكر لك طرق كثيرة تجعل الناس يتذكرونك بسوء لأسباب سيئة:

- رائحة الفم السيئة.
- الوصول متأخراً.
- رائحة الجسم السيئة.
- التحد عن رفيقة سابقة.
- عدم طرح أية أسئلة عن الرفيقة الجديدة.
- الشكوى من حالتك الصحية، أو من حياتك بشكل عام.

(هل التقيت أو واعدت من قبل أحداً كان يتميز بما سبق ؟)

إذاً كيف تبرز وتتميز عن الآخرين دون أن تظهر أمامهم وكأنك شخص مغرور ؟

هناك طريقتان لذلك:

(1) اظهر اهتمامك **be interested**: تأكد من إظهارك للمزيد من الاهتمام بالشخص الآخر. وعندما تنصت إليه لا تنتظر أن يأتي دورك في الرد. فالاستماع

فرصة ذهبية تظهر احترامك له، كما تساعدك على اكتشاف المزيد عنه.

ولكن تجنب فكرة "محاكم التفتيش الإسبانية" **Spanish Inquisitions**. فأنت تسعى إلى إقامة علاقة أو رابطة، لا إلى البحث عن مسائل أو أسرار شخصية. إنه لقاء ودي، وليس جلسة علاج.

إذا بدأ الحوار يأخذ مساراً غير مادي، وشعرت بأن الأمور بدأت تتغير، فحاول أن تعود بالحوار إلى ما كان عليه في البداية أو حاول تغيير الموضوع. وقبل أن تقوم بتغيير الموضوع حاول أن تعد سؤالاً أو سؤالين مسبقاً لتقطع الحوار في الوقت المناسب:

1. من الشخص الذي تحب الحديث معه وجهاً لوجه أكثر (حياً كان أو ميتاً) ؟

2. أكمل العبارة التالية: "لا يعرف الكثيرون ذلك ولكن ..." (وهذا السؤال أو الطلب يعد لعبة لا تنسى، ولا يعرفها الكثير من الناس).

أياً كانت الأسئلة التي قد تطرحها، تأكد من أن تكون قد أعددتها مسبقاً. فلا يوجد شيء أكثر ضرراً بالنسبة لثقتك بذاتك من فترات الصمت الطويلة والمملة.

(2) كن مثيراً للاهتمام **be interesting**:

هذه الميزة قد تكون صعبة بالنسبة لبعض الناس. لكن ميلك نحو عبارة "لكنني لا أستطيع أن أرى في شخصي ما يثير الاهتمام" قد يفسر سبب حالة العزلة التي تعاني منها.

لا تقلق أبداً إن كنت لا تمتلك أية هوايات؛ فلابد أن هناك شيئاً ما في غاية الأهمية قد تستطيع أن تفعله في حياتك، ولا تخشى من أن تبوح به.

لكن عليك أن تتأمل في طريقة الحديث عن ذاتك وعن اهتمامك. (كما تفعل أثناء المقابلة الشخصية عند التقديم لوظيفة تماماً، رغم أن هذا الموقف أقل من الناحية الشكلية أو الرسمية من المقابلات الخاصة بالوظيفة).

على سبيل المثال، فأنا استمتع بمشاهدة مباريات كرة القدم كما فهمت أنت أيها القارئ حتى الآن. لكن إذا كنت في لقاء حميمي وطرح علي سؤال حول ما أستمتع به فعلاً، فيمكن أن أرد على السؤال بإحدى الإجابتين التاليتين:

1. "استمتع بكرة القدم". وإذا لك يفضل الشخص الآخر كرة القدم، فسيكون هذا الرد نهاية حوارنا.

2. "أحب كرة القدم". فلا يوجد شيء يمكن مقارنته بمشاهدة مباراة في الملعب. هل ذهبت من قبل إلى نادٍ لكرة القدم يمتلئ بعشرات الآلاف من المتعاطفين ؟ شيء مدهش. إنني أحب هذا الجو. توتر الأعصاب. جميع الحاضرين يركزون اهتمامهم على المباراة. إن كرة القدم بالنسبة لي ليست مجرد مشاهدة 22 لاعباً وهم يركلون كيساً مملوءاً بالهواء ذهاباً وإياباً. إنها أكثر من ذلك. إنها تعني لقائي مع أصدقائي، أو مزاحاً، أو توقعاً بالنجاح. إنني أحب تلك التجربة بما لها وما عليها. وليس مجرد قضاء 90 دقيقة". (ألا ترى كيف كان الأمر شيقاً أن أجعل ذهابي إلى مدينة برادفورد أمراً صحيحاً ومطلوباً ؟)

قد يبدو ذلك صحيحاً فعلاً، لكنك أنت صاحب قرار ما إذا كنت ستتحدث عن ذاتك بطريقة ممتعة. حتى إن لم يشاركك الآخر اهتمامك، فسيكون راضياً تماماً. من يرغب في قضاء وقت مع شخص يفتقد الشوق إلى الحياة ؟

تأكد من أنك تطبق نفس الاستراتيجية عندما تتحدث عن عملك. دعني أشرح لك هذا الأمر.

لنتخيل أنك تعمل بإحدى المهن التي يعتقد الناس – ما خطأ أو صواباً – أنها مهنة ملة؛ فمثلاً تعمل كمحاسب. كيف يمكن أن تصف وظيفتك بطريقة مثيرة ؟

فقد تقول مثلاً: "أنا أعمل وظيفة من أكثر الوظائف التي يساء فهمها في العالم كله. فالناس يدفعون لي أموالهم لأدخرها لهم، وهم يطمئنون لتطبيق القانون".

أو قد تقول فقط: "أنا محاسب".

إن الخيار لك أنت.

تذكر أن الشخص الذي يجل أمامك هو الذي سيقرر ما إذا كان سيلتقي بك مرة أخرى أم لا. وهو الذي يقرر إن كان يرغب في قضاء المزيد من الوقت بصحبتك. فهو يصدر حكمه عليك بناءً على "الغلاف" cover. ولا يعول ذلك فقط على مظهرك، بل أيضاً على طريقة تعاملك كشخص. لو كان عنوان الفصل لا يثير الاهتمام، فلا تتوقع أن يقوم الشخص الآخر بقراءة المزيد أو بمواصلة القراءة.

خلاصة القول ؟

قد لا تتاح لك فرصة أخرى لترك انطباع أول.

فذلك هو الوقت الذي يجب عليك أن تتألق فيه، فلا تضيعه.

إن الحقيقة هي ...

> من الخطورة بمكان أن تعول على فطنتك وجاذبيتك الطبيعيتين، وخاصة إذا لم تتمتع بأية سمة منهما على الإطلاق.

وقفة للمراجعة

- باستخدام مقياس متدرج من 1 : 10 صف مدى مهارتك في إظهار اهتمام كبير بالآخرين.
- ما الفوائد التي قد تعود عليك إذا ما تحدثت قليلاً وأنصت كثيراً؟
- بالنسبة لعملك واهتماماتك، كيف يمكن أن تصفهما بطريقة أكثر

بأسلوب جذاب ومثير للاهتمام ؟

- أكتب ثلاثة أشياء أكثر إثارة للاهتمام عن ذاتك.

بالنسبة لموعدك مع القدر، دعنا نتذكر النصائح (ذات نسبة 10٪) التي تحدثنا عنها :

- ضع الأمور ف نصابها **Prspective pays**
- لنصنع القهوة **let's do coffee**
- ارتد ملابسك بعناية **dress with care**
- اترك ذكرى وراءها أسباب منطقية **Be remembered-fall all the right reasons**

والآن إليك النصيحة الخامسة والأخيرة.

5 – حالات الرفض شيء واقعي

نادراً ما تجد أحداً لم يعش لحظة من لحظات الرفض. لذلك عندما تواجه مثل تلك اللحظة، فإن عليك أن تطمئن ذاتك لأنك تعيش نفس تجارب الآخرين.

إن المسألة الجوهرية لا تكمن فيما إذا وقعت حالة الرفض أم لا، بل تكمن في طريقة استجابتك لها.

أول شيء، لابد أن تفهم أن أحد أسباب رفضك قد يكون أقل من مستوى ثقتك بذاتك؛ فقد ينظر إليك على أنك تثق في ذاتك أكثر من اللازم.

إن الحقيقة هي ...

> قد تكون الجرعات الصغيرة من لمسة عصبية أو قليل من إنكار الذات أمراً مقبولاً، أما إظهار الثقة الزائدة عن الحد فتعتبر شيئاً مفزعاً.

ثانياً: قد يوفر لك الرفض فرصة ما. فقد يوفر لك فرصة لشراء دمية سحرية (ودونية)[1] وطقم دبابيس للشعر، أو لحجز صالة كبيرة لإحدى الحفلات الخيرية.

وقد تكون أيضاً وقفة للتأمل الصادق والصريح.

وقيمة هذا التأمل تعتمد على ما إذا كان هذا التأمل يتجسد في كونك ناقداً أو قائداً لذاتك. (تذكر أننا تحدثنا عن ذلك في فصل "كيف تكون أفضل صديق لذاتك"). وعادة ما يبدأ الصوت العاطفي أو بالأحرى الصوت العالي للناقد الداخلي **Inner critic** بالعمل:

"أنا سمين".

"أنا دميم".

"قدري أن أكون أعزب".

قد تندهش إلا علمت أن الكثير من تلك العبارات نبعت من داخلك لوقايتك من التعرض إلى مزيد من حالات الرفض. فلو اعتقدت أنك سمين وقبيح ومكتوب عليك أن تعيش أعزب، فلن يكون هناك احتمال لأن تضع نفسك في موقف يمكن أن ترفض فيه مرة أخرى.

ولو أصررت على هذا الاعتقاد، فمن المحتمل أن تظل

تعيساً وغير راض

طوال حياتك.

لذا، فما رأيك في أن تجلس مع قائدك الداخلي **inner coach** لتتبادل معه أطراف حديث قصير؟

وبمجرد أن تهدأ الانفعالات الأولية الناتجة عن عملية الرفض (ولم أقل إنها ستختفي تماماً) فقد تحتاج إلى أن تتأمل ما يلي:

[1] دمية سحرية voodoo دمية تستخدم للشعوذة، والودونية أحد الديانات الزنجية في هاييتي (المترجم).

- هل ربما تسرعت قليلاً في طلبي للقاء هذا الشخص ؟
- هل يمكن أن أستخدم نفس الأسلوب عندما أقابل شخصاً آخر لأول مرة ؟ (ربما فسر الشخص عرض الوشم الموجود على إليتي اليسرى على أنه خروج عن الحد).
- ما الذي سار بصورة جيدة أثناء حواري مع هذا الشخص ؟
- ما الشيء المختلف الذي يمكن أن أفعله في المرة القادمة ؟ (ربما عليك أن تظل مرتدياً بنطالك).

وإذا جاء الرفض بعد بضع لقاءات:

- ما الذي تعلمته عن ذاتي من تلك التجربة ؟
- هل كنا حقاً متوافقين ؟
- كيف يمكن أن أكون قد ساهمت في وضع نهاية لعلاقتنا ؟
- ما الذي أعجبني في تلك العلاقة ؟
- ما الدروس التي يمكن أن أتعلمها من تلك التجربة والتي قد تفيدني في علاقتي القادمة ؟

إن الحقيقة هي ...

ليست التجربة معلماً قوياً. فهي تعد معلماً قوياً عندما ترغب في أن تتعلم منها فقط. لهذا السبب يستمر الناس في تكرا نفس الأخطاء.

وقفة للمراجعة



دعني ألعب دور منافسك لبرهة.

- إذا ظللت ترتكب نفس الأخطاء في علاقاتك، ما الذي تسعى إلى أن تبرهن عليه ؟
- ما الفوائد التي قد تعود عليك عند ارتكابك لنفس الأخطاء ؟ لا تحاول أن تتع نفسك بأنه ليست هنا أية فوائد؛ لأن هناك فوائد فعلاً.
- ما الذي تعلمته عن نفك جراء علاقاتك مع الآخرين ؟

للتعرف على إجابات الأسئلة التي وردت في "وقفة للمراجعة"، يمكن أن تفيدك القراءة عن أول مبدأ من مبادئ السوموSUMO "غير قميصك" Change your T-shirt. وستجد تفاصيل ومعلومات كثيرة عن كتابي في فصل "المزيد من المعلومات التي ستساعدك".

إن الحقيقة هي ...

> تذكر أن الرفض قد يسير في طريقين؛ إما أن يجعلك أفضل، أو أن يجعلك تشعر بالمرارة.

تجربة شخصية



إليك قصة آندي.

عندما كنت أدرس في الجامعة للحصول على درجة جامعة ثانية، أنهيت علاقتي التي استمرت لفترة طويلة. ولأنا كنا شريكين لمدة سبع سنوات، لم أشعر بأية قابلية إذا تعلق الأمر بمواعدة النساء. كانت أول علاقة لي

بعد انفصالنا مع امرأة أفضل أن أسميها "شقراء البيروكسيد"[1] Peroxide Blonde (من يمكن أن يقول إنني قاس في النقد ؟). والبيروكسيد مادة ليست جيدة بالنسبة للنساء، ولا تجعلنا نثق فيهن. كنا نتفق على أن نتقابل، ثم لا تفي بموعدها دون أن تتصل بي لتخبرني بأنها لن تحضر في أغلب الأحيان. وفي أحيان أخرى كانت تتصل لتلغي الموعد في اللحظة الأخيرة. باختصار شديد، لم تكن تحترم وقتي وهذا أيضاً ما جعلني أقول إنها لم تكن لي أي احترام.

بعد فوات الأوان، أدركت أنني أحبها أكثر مما تحبني. ولذلك فبدلاً من أن أنتقد تصرفاتها كنت أترك الأمور تسير وكأن شيئاً لم يحدث عسى أن تستقيم الأمور؛ لكن شيئاً من ذلك لم يحدث.

ازدادت مشاعري نحوها كثافة، وكان احترامها لي يخبو.

تألمت كثيراً. لفترة طويلة.

لكنني تعلمت من تلك التجربة. فقد سألت نفسي: ما الذي سأفعله في المرة القادمة إذا ما واجهت نفس السلوكيات ؟

اتخذت قراري بأنه إذا حدث أن واجهت موقفاً مشابهاً لذاك الموقف مرة أخرى، فسوف أذكره بصراحة، وسأعطي الشخص المنشود فرصة ليثبت لي أنها مرة واحدة ولن تتكرر وإلا فسأنهي علاقتنا فوراً. لن أسمح لنفسي بأن ترفض مرة أخرى أن تستهويها السعادة والانفعالات والعواطف التي تسود الأسابيع أو الأشهر الأولى من العلاقة الجديدة بشخص لا يوثق به.

أعتقد أنه من الأفضل بكثير أن تحدد مسبقاً ما تريده ومن الذي ستكون على استعداد لأن تقيم معه علاقة، بدلاً من أن تبدأ التفكير في تلك العلاقة في الوقت الذي تزداد مشاعرك نحو هذا الشخص كثافة، لأنك و فعلت ذلك، فستكون أكثر عرضة للإيذاء، كما ستشعر بتدهور ثقتك بذاتك، وذلك لسببين؛ أولاً: إنك

[1] البيروكسيد: فوق أوكسيد الهيدروجين، وهو مادة تستخدم لتبييض الشعر (المترجم).

بذلك تظهر أنك لا تحترم نفسك لأنك تحملت سلوكاً لم يدخل عليك وعلى نفسك السرور. وهذا ما يجعل احترام الآخر لك يبدو أمراً صعباً عليه.

ثانياً: قد تكون أكثر عرضة أن تصرح بشيء ما في أثناء جيشان عواطفك، هذا الأمر في غاية الخطورة. لقد وقعت في مثل هذا الشرك، وهذا ما أعطى لشقراء البيروكسيد سبباً بررت به معاملتها لي. إن الألم والذل اللذين عانيت منهما نتيجة لتلك المعاملة كان يمكن أن أتجنبها لو كنت قد وضعت مسبقاً بعض القيود ثم لتزمت بها.

أعرب عن أسفي على تلك الصورة التي أبدو فيها غير رومانسي، ولكنني أعتقد أن المواعدة قد تكون في أغلب الأحيان لعبة أرقام. فبغض النظر عن مدى ثقتك بذاتك، عليك أن تقبل "ضفادع" كثيرة قبل أن تجد "أميرتك" المنشودة.

إن الهدف الأساسي هو أ تتمتع بالثقة والإيمان بالذات لأن تجرك ذلك. بعض الناس يستسلمون "للضفدعة"، ولهذا السبب فهم يشعرون بالتعاسة. وإنني الآن أثق تماماً بضرورة تقبيلها لأنني أعرف أن أميرتي موجودة في مكان بعيد !

إذا أردت أن تعرف ما إذا كان آندي قد وجد أميرته في نهاية المطاف، فيمكنك أن تراسله على البريد الإلكتروني التالي **anduk.mcgee@gmail.com**.

ملخص موجز



- لابد أن تكون هناك أوقات في حياتك تواجه فيها بعض الخيارات التي يمكن في النهاية أن تؤثر في عملك، ومصادر رزقك، وحتى فيمن قد تقضي معه بقية عمرك.
- لكن تلك الفرص لابد أن يكون لها ثمن، فقد تكلفك موقفك الأمني، وراحتك وأمانك. وستجد نفسك مضطراً إلى الارتحال إلى مكان آخر، وما هو أكثر من ذلك فستجد العديد من المنافسين لك.
- إن عصبيتك شيء طبيعي، ولكن عليك أن تتأكد من أنك تتخذ بعض

الخطوات من أجل خفض معدل القلق لديك، ولتجنب تعزيز مخاوفك.

- عليك أن تفهم أن رغبة عقلك البدائي في حمايتك قد تدمرك أحياناً.

لا توجد فكرة أو رؤية واحدة تجعلك تتألق وسط الآخرين. ومع ذلك فقط طرح عليك هذا الفصل العديد من النصائح والرؤى (ذات نسبة 10٪) التي تساعدك في تسليط الضوء على مميزاتك عرض ذاتك في أفضل صورة ممكنة، سواءً كان ذلك الحديث أمام الجمهور، أو عند حضور مقابلة شخصية للتقدم للعمل، أو عند ذهابك للقاء ودي.

تأكد من أنك تستغل تلك النصائح. عندما تفعل ذلك، اتصل بي عن طريق البريد الإلكتروني لتحيطني علماً فأعرف كيف استخدمتها :

.sumo@paulmcgee.com

الفصل الثامن

ماذا تفعل عندما يجانبك التوفيق ؟

في هذا الفصل سوف تطلع على ما يلي ...

- خمس رؤى وأفكار ...
  لمساعدتك على استعادة ثقتك.
- بعد مواجهة الظروف الصعبة...
  الحزن شيء سيئ.
- لا يهم ما ترى ...
  بل المهم الطريقة التي ترى بها.
- تخل عن كبريائك .
- تعلم الدروس.
- قد تكون لأكوام الرمال فائدة.

لابد أن تحدث انتكاسات

في فصل "من الذي دمر ثقتك ؟" علمنا كيف يمكن للآخرين أن يدمروا أو يقوضوا أو يقضوا على ثقتك بذاتك.

لكن لا يتعلق الأمر دائماً بتأثير الآخرين من البشر عليك.

فالأحداث والتجارب والانتكاسات يمكن أن تؤثر بشدة على ثقتك وإيمانك بذاتك. وقد تكون تلك الأحداث أو التجارب مثلاً حالة طلاق، أو نقلك للقوة الاحتياطية في العمل، أو مرضاً أو حادث سيارة، أو موت شخص محبوب، أو فشلاً في اجتياز الاختبار، أو عدم الحصول على ترقية، المعاناة من البطالة.

وهناك أحداث وانتكاسات لا تحصى يمكن أن تضيفها إلى تلك القائمة.

نعم، لكن هناك شخصاً يستطيع أن يتأقلم مع الحياة ويسايرها، كما يبدو دائماً وكأنه يتمتع بالمناعة ضد المصاعب التي تسبب لنا الانزعاج، ظاهرياً على الأقل.

لكن مثل هذا الشخص لا يمثل سوى القلة القليلة.

أما الغالبية العظمى منا فمعرضون في أية فترة من فترات حياتنا لمواجهة انتكاسة أو صعوبة قد تهز عالمنا المستقر.

وقفة للمراجعة



- راجع قائمة الأحداث والانتكاسات التي ذكرناها. هل مررت بإحدى تلك التجارب أو بتجارب مشابهة ؟
- تذكر الآن كيف أثرت تلك التجارب فيك وفي ثقتك بذاتك.
- ابحث في هذا الفصل عن الأفكار التي ستساعدك في حالة ما إذا وقع لك حدث مشابه في المستقبل.

- والآن تذكر شخصاً ممن تعرفهم يمر بوقت عصيب. ثم ابحث عن الأفكار التي قد تساعده على إعادة بناء ثقة بذاته.

تجربة شخصية



لقد قرأت في هذا الكتاب عن فقداني لوظيفتي بسبب اعتلال صحتي. الآن سأقصي عليك كيف بدأت الحكاية.

في أبريل عام 1989، أزن كان اليوم يوم ثلاثاء، دعيت إلى المكتب الرئيسي للشركة في جنوب غرب لندن.

قادت زوجتي هيلين السيارة لنذهب إلى هناك، فقد اضطرت إلى ذلك. حيث أن مرضي قد تم تشخيصه على أنه التهاب في الدماغ والعضلات **myalgic encephalomyelitis** والمعروف لدى العامة بمتلازمة الإعياء المزمن **chronic fatigue syndrome**، لم تكن لدي الطاقة الكافية حتى لغسيل شعري. ولذلك فإن مسألة القيادة ليست مجالاً للنقاش.

كنت أعي حين أن هناك عدداً معيناً من التعليقات الساخرة تحيط بمرضي. فقد أطلقت عليه الصحافة اسم "انفلونزا المترفين" **yuppie flu** وأحياناً ما كان يحيطني أصدقاء يبدو أن لديهم شهادات دكتوراه في التعليقات الفجة.

فقد علق أحدهم قائلاً: "إنه أسلوب الرب في أن يجعلك أكثر هدوءاً". وكان آخر ينظر إلي بأسلوبه اللبق والدبلوماسي المعتاد، فيقول:

"يجب أن تكون أسعد شخص في العالم يا بول. فأنت تجلس في كل مكان في بيتك طوال اليوم تشاهد التليفزيون ولا تفعل أي شيء على الإطلاق، في حين تعمل زوجتك، ثم تصنع لك الشاي عندما تعود من العمل. إنني أحسدك".

أحياناً ما كنت أتخيل لو أنني أمتلك الطاقة والقوة، لكنت عصرت خصيتيه بين فكي أو شيء يشبه "المنجلة"، ثم صنعت منهما حلقين، ثم أرد عليه قائلاً:

"أشكرك على تعليقك يا ديف. لقد ساعدتني كلماتك الحكيمة على تقبل مرضي الذي أنهكني، وهذا ما لم يصل إليه 80٪ من الأطباء الذين كانوا يسعون إلى إقناعي به. إنني أشعر الآن بتحسن كبير. أشكرك كثيراً".

لكنني لم أفعل ذلك بالطلع. وديف بقى هو ديف. ما الشيء الآخر الذي يمكن أن أتوقعه ؟

أضف إلى ذلك أنني كنت خائر القوى. كنت منهكاً للغاية. فلم تكن لدي القوة الكافية لطحن حبة عنب، فلن أضع في اعتباري خصيتي ديف.

وأخيراً وصلت إلى هناك؛ إلى المكتب الرئيسي. كان جميع من تحدثت معهم في ذلك اليوم يبدون وكأنهم كانوا يلعبون لعبة تسمى "كيف تدخل في حوار متعمق وذي معنى دون تلاق للأعين".

لقد كانوا لاعبين جيدين، ذوي وجوه متوردة.

في الواقع كانوا بارعين.

في النهاية، بعد سلسلة من اللقاءات التي كانت تسودها لغة الإدارة، وحيث قيل الكثير، ولم يفهم إلى القليل، تلقيت الخبر.

"سنخلي سبيلك من العمل"، هذا ما قاله لي كيفين أحد العاملين بقسم الموارد البشرية. حتى إنه لم يستخدم اسمي مطلقاً.

"ستخلون طريقي. ماذا تعني ؟"

"مرضك هو السبب. فلا يوجد لدينا دليل على موعد شفائك أو حتى إن كنت ستتعافى منه. ليس لدينا أي خيار فعلاً".

فقلت لنفسي وأنا أشعر بضغط رهيب: "ليس لديكم خيار". ومع ذلك فلديكم كم هائل من الخيارات القاتلة. في الواقع علينا أن نرسم صورة لشكل بياني كعصف ذهني من خلاله أن نعرف ما هي الخيارات التي لدينا بالفعل.

قال لي كيفين بأسلوب رقيق: "بالطبع سنمنحك شهراً لتستعد فيه للرحيل".

فقلت له: "أشكرك"، وكأنني ممتن له على هذا الكرم الكبير الذي منحني إياه بأمر عال من قسم الموارد البشرية.

هذا هو كل شيء.

لكن على أية حال، بعد خمس دقائق وجدت نفسي أعود إلى صالة الاستقبال بمساعدة كل من عكازي الذي أتوكأ عليه والمهارة الإرشادية التي يتمتع بها "بيني"، مساعد كيفين.

كانت هيلين – التي انتظرتني وهي صابرة – تنظر من بين محلات كمال الأجسام التي كانت تتابعها. فأخبرتها بما حدث؛ لم يعد لي عمل.

لقد أتت الرياح بما لا تشتهي السفن.

مهما تكن التحديات التي تواجهها أنت أو أي ممن تعرفهم، يبقى السؤال الأساسي هو:

كيف يمكن أن تتعافى من آثار مثل تلك الانتكاسة ؟

وعندما تنهار ثقتك بذاتك، كيف يمكن أن تعيد بناءها ؟

حسناً، إليك الخبر السار.

إنك على وشك اكتشافه.

نصائح (بنسبة 10 ٪) حول طريقة إعادة بناء ثقتك واستعادتها

(1) الحزن شيء جيد

لا تعتبر الثقة بالذات **self-confidence** الوجه الآخر لتضليل الذات **self-delusion** أو خداع الذات **self-deception**.

فظهورك بصورة طيبة أمام العالم الخارجي في حين أنك تشعر من الداخل بالألم والانكسار ليس أسلوباً فعالاً. فالثقة بالذات والضعف **vulnerability** ليسا على طرفي نقيض؛ فهما ليسا كالزيت والماء، بل إنهما قابلان للمزج.

تجربة شخصية



كانت فترة زواج صديقتي كلوي قصيرة. بل كانت في الواقع قصيرة جداً. فقد تزوجت قبيل أعياد الميلاد، واستمتعنا بتناول وجبة معها هي وجراهام، زوجها الجديد في منزلهما في شهر مارس التالي لأعياد الميلاد. وقبل شهر مايو علاقتهما قد انتهت.

إنهارت كلوي تماماً. وظلت لفترة منعزلة عزلة تامة. لقد استمرت في عملها، ومع ذلك فكانت نادراً ما تقترب من أحد. أظن أنها كانت تحتاج إلى أن تشعر بالحزن.

بدأ تقديرها لذاتها في التشتت شيئاً فشيئاً، ولكن بمرور الزمن، بدأت أشلاء تقديرها لذاتها تتجمع مرة أخرى بصورة تدريجية.

لقد استغرق الأمر وقتاً طويلاً فعلاً. فقد كانت العملية بطيئة.

وهذا هو بيت القصيد؛ إنها عملية **process**.

لم تكن هناك حبة علاج يمكن أن تزيل الألم. لم تكن هناك إجابة يمكن أن تشفي الجراح فوراً.

كما ترى؛ ليس الزمن هو الشافي.

إنها العملية.

ففي حين كانت كلوي تعمل أثناء فقدانها لحلمها – أي فقدانها لزوجها – شرعت مرة أخرى في إعادة بناء ثقتها بذاتها. لكن الأمر استغرق منها وقتاً.

فلا يمكنك أن تتخلص من الحزن بسرعة.

إننا نرغب في ذلك فعلاً.

لكننا لا نستطيع.

إنها عملية؛ رحلة تسافر فيها. والألم، بغض النظر عن مدى سعيك بكل جد لكي تتجنبه، إنما هو جزء من التجربة البشرية.

لماذا نحتاج إلى الحزن

أحد مبادئي الأساسية أطلق عليه "لا بأس أن نعيش لحظة كفرس النهر" **Hippo Time Is OK**، على أساس أن فرس النهر يفضل التمرغ في الوحل. ومن المؤكد أنك عندما تحدث لك أية انتكاسة فلا يمكن أن تغلب عليها ببساطة.

لابد أنك ستحتاج إلى فترة حداد أو حزن أو تأمل.

غالباً ما ترتبط تلك الانفعالات بحالات الوفاة، ومع ذلك فقد ترتبط أيضاً بأي شكل من أشكال الخسارة التي تواجهها. بالطبع تختلف وتتنوع قوة تلك الانفعالات وطول الفترة الزمنية التي تعاني فيها منها حسب نوع الحدث ومدى قوة تأثيره عليك.

لكن لابد أيضاً أن تحتاج إلى وقت لتتعافى.

أحياناً ما تكون خسارتك ملموسة **Tangible** كالاستغناء عنك في العمل بصفة مؤقتة أو قطع علاقة مثلاً.

لكن الحزن يمكن أيضاً أن يرتبط بفقدان أو انقطاع حلم أو أمل، كعدم الحصول على وظيفة كنت تنتظرها وأنت في حالة يأس، أو إخفاقك في شراء منزل كنت تحلم باقتنائه.

هذه الانفعالات أمر طبيعي ولا تدل على ضعفك. لكن تجاهلها إنكارها يمكن أن يسبب ضرراً انفعالياً.

إن الحقيقة هي ...

عليك أن تتناسى أسلوب العبوس.
فأحياناً ما نحتاج إلى أن نعبر عن آلامنا،
لا أن نكبحها.

ومع ذلك دعني أوضح لك أمراً:

ليس ما أقوله دعوة لأن تفضح ما في قلبك أمام الناس، وتجلس في برنامج تليفزيوني تعترف فيه بمشاعرك طول النهار.

إن الحزن شيء جيد.

ولكن ...

لا يجب أن يغالى فيه، ولا يجب أيضاً أن يدوم لفترات طويلة.

احترس عندما تمر بمثل هذا الموقف.

راقب ما قلته لنفسك أثناء تلك الفترة. فإذا لم تكن حريصاً، فستجرك كلمات إلى أبعد مكان في أعماق الوحل.

قد تكون العبارات المفيدة التي يمكن أن ترددها أثناء حزنك أو معاناتك كما يلي:

> أنا على ما يرام، ولست على ما يرام. ولازلت نفس الشخص كما كنت قبل هذا الحدث، بكل مواطن قوتي ومميزاتي. لكنني أيضاً أتألم مما حدث. ومع ذلك فإن هذه المشاعر مؤقتة ولا يمكن أن تقيدني. فلن يؤثر هذا الحدث على مستقبلي، كما أن استجابتي له ستكون هي العامل المحدد.
>
> سأسمح لنفسي بأن أشعر بالإحباط، أو أن أشعر بالغضب، أو أن

أشعر بالأسى. فتلك استجابة صحية وعادية. ولكن، لن أظل أشعر بالإحباط أو الغضب أو الأسى. فهذا شعور مؤقت. إنه جزء من رحلتي. ولكن، ليس الوجهة الأخيرة.

سأخرج من تلك الحالة، إذا ما اخترت ذلك. وهذا ما سأختاره.

لأنني إذا غصت في أعماق ذاتي، فسأعلم أنني بحالة جيدة.

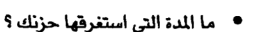
إذا رغبت في تحميل ما سبق يمكنك زيارة موقع **www.TheSumoGuy.com**.

إن الحقيقة هي ...

> الحزن أمر جيد، لكن لفترة وجيزة. والاستسلام للحزن ليس ضعفاً، كما أنه ليس أسلوباً للعيش.

وقفة للمراجعة

- ما هو شعورك تجاه ما قرأته الآن ؟ هل تحزن كثيراً أم لا ؟
- متى شعرت آخر مرة بالحزن بسبب خسارة ما ؟



- ما المدة التي استغرقها حزنك ؟
- كيف استعدت حالتك الطبيعية مرة أخرى ؟

تجربة شخصية



إن إصابتي بمرض متلازمة الإعياء المزمن كانت تمثل أحد أكبر التحديات التي واجهتها في حياتي.

فبعد تشخيص حالتي، عملت جاهداً حتى أظل محتفظاً بتفاؤلي، كما أقنعت نفسي بأن الشفاء الكامل على الأبواب. كنت معروفاً لدى الجميع بأنني شخص إيجابي، ولذلك فقد أدرت أن أكون على مستوى تلك السمة الطيبة. فلو أخبرت الناس كيف كان شعوري الحقيقي وكنت صادقاً في مخاوفي، أعتقد أن هذا يمكن أن يعتبر علامة على الضعف.

كما ترى؛ لو كنت صادقاً تماماً فأنا أعرف أن مرضي لم يكن خطيراً على حياتي، ولكنه يمكن أن يقيد حياتي.

ثم أن هناك عدة أسئلة بدأت تترى أمام عيني وذهني.

هل سأعمل مرة أخرى ؟

هل سيكون لنا أبناء ؟

هل سينتهي بي الأمر بالجلوس على كرسي متحرك ؟

لقد استغرق الأمر مني بعض الوقت لأن انتبه إلى الحقيقة التي تقول إنه لا بأس من الشعور بالحزن، ليس فقط على فقداني لصحتي، لكن أيضاً لفقداني لوظيفتي، وفقداني لمستقبل كنت أعقد عليه آمالاً كبيرة.

لم أشرك أي أحد في أحزاني ماعدا هيلين زوجتي التي لا تزال كاتم أسراري. لقد استمعت من قبل إلى طموحاتي وأحلامي. والآن تستمع إلى يأسي. وكانت تعرف توقعاتي وأمنياتي، وأما الآن فهي تعرف معاناتي وعذابي.

ليس من السهولة بمكان أن تشعر بالحزن بمفردك، فنحن نحتاج إلى بعض الناس ليشاركونا حملنا. ولحسن الحظ فقد وجدت من يحمل أعبائي في شخص زوجتي، وبعض الأصدقاء المقربين.

آمل أنك عندما تحتاج إلى أن تشعر بالحزن أن تجد أيضاً نفس المستوى من المساعدة.

لكن أقول كلمة تحذير: مهما كنت تفعل، فتأكد من أن من يساعدونك أو

يدعمونك لن يكونوا أبداً من "المهولين" (راجع الفصل الثالث)، لأن لديك ما يكفي من المتاعب حتى بدون مساعدتهم.

تلك أول فكرة حول طريقة إعادة بناء ثقتك بذاتك واستعادتها عندما تأتي الريح بما لا تشتهي السفينة. والآن دعنا نخض في فكرة أخرى من الأهمية.

(2) لا يهم ما ترى بل الطريقة التي ترى بها

إليك شيئاً أراه شيقاً. هل لاحظت من قبل أن شخصين يمكنهما أن يمروا بنفس الحدث، وبنفس الانتكاسة، ومع ذلك فإن رد فعلهما يكون مختلفاً تماماً ؟ قد تكون الانتكاسة أو المشكلة بالنسبة لشخص هي القشة التي قصمت ظهر البعير، وقد يسخر الشخص الآخر منها.

إن الحقيقة هي ...

> قد يكون حجر العثرة بالنسبة لشخص درجة من درجات سلم يصعد عليها شخص آخر.

إذاً كيف يمكن أن تكون أنت الشخص الذي يستغل الانتكاسة كدرجة من درجات السلم ؟ كيف يمكن أن تستجيب بصورة فعالة عندما تأتي الريح بما لا تشتهي سفينتك ؟

الحل هو الرؤية أو المشهد **perspective**.

فطريقة رؤيتك للحدث، ثم (المعنى) الذي تضفيه عليه سيحدد كيف ستستجيب.

يبدو الأمر بسيطاً، أليس كذلك ؟

لا أعتقد أنه بسيط.

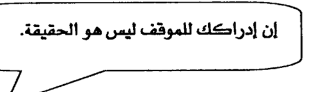
فهو يتطلب أسلوباً عقلانياً rational، وكما اكتشفت من قبل، ليس هذا المطلب سهلاً. إن الحقيقة هي أننا كبشر مخلوقات عاطفية أكثر من كوننا مخلوقات عقلانية. فعندما تحدث مشكلة، فنادراً ما نكون عقلانيين.

والأمر الذي نفهمه هو أن الانفعالات هي التي تجعلنا بشراً. لكن غالباً ما نسمح لتلك الانفعالات بأن تعوقنا وتشوه الصورة التي لدينا عن الواقع. لماذا يستجيب شخصان لنفس الحدث بطريقتين مختلفتين ؟

لأننا لا نرى العالم كما هو عليه. إننا نرى العالم كما نريد أن نراه.

وإذا كنت تشعر بأنك مختلف عن شخص آخر، إذاً فإنك ترى الأمور بصورة مختلفة أيضاً.

إن الحقيقة هي ...



دعني أشرح لك.

إذا شعرت بأنني ضحية، أو بأنني غير محبوب أو فاقد الأمل، فمن المستحيل تقريباً أن أرى في العالم مكاناً جميلاً. وبالمثل، لو أحسست بأنني أتمتع بروح معنوية مرتفعة، وبأنني محبوب وأنظر للمستقبل بإيجابية، فلابد أن العالم سيبدو لي في مشهد جديد.

في كلتي الحالتين لم يتغير العالم.

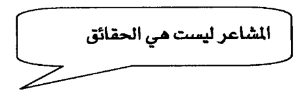
بل تغيرت رؤيتي للعالم.

وقد تأثرت رؤيتي بما أشعر به في ذلك الوقت.

هذا أمر جيد طالما أنني لم أسمح لانفعالاتي بأن تسطو على رؤيتي العقلانية وأن تحتفظ بي رهينة مدى الحياة.

كما ترى، هناك شيء قوي وهام للغاية، لابد أن نتذكره.

إن الحقيقة هي ...



تلك الكلمات الأربع قد تساوي أكثر 10 ٪ من التغيير بالنسبة لك. وهذه النظرة مفيدة وجيدة.

إنها قوية.

تأكد من أنك دائماً ما تكررها لنفسك، خاصة عندما تشعر من الناحية الانفعالية بأن العالم سوف ينتهي، أو إذا لم تجد طريقة يمكن أن تخرج بها من موقفك.

دعني أتحدث بالتفصيل. إن شعورك بانفعال معين، كالغضب مثلاً أو كالخوف أو الرفض أمر طبيعي وعادي. القضية الأساسية هي أن تتذكر أن تلك الانفعالات في حد ذاتها لن تقيدك ولن تعوق موقفك.

ورغم ما يدعيه العديد من الكتاب، ليس من السهولة تغيير انفعالات وقتياً. إننا كائنات معقدة.

وليس الأمر من السهولة بحيث تضغط بإصبعك على زر فتتغير انفعالاتك.

إذاً ما الذي مكنك أن تفعله ؟

تستطيع أن تقرر وأنت لا تزال تعيش تلك الانفعالات أن تنزع نفسك من سلطتها وسيطرتها عليك. لقد وصلت إلى بعض الاستراتيجيات لكيفية قيامك بذلك في الفصل السابق. والآن إليك بعض الاستراتيجيات الأخرى.

- "أعي تماماً أنني في هذه اللحظة تنتابني مشاعر ..." (تحدد الانفعال الذي تشعر به وبذلك فإنك تمتلك هذا الانفعال، بدلاً من أن يمتلك).
- "أعلم لماذا أشعر بهذه الطريقة (اطلع على قائمة الأسباب التي رأيتها)، ولكنني أعي أن شعوري لا يعبر عن الواقع.
- "أدرك تماماً أن مشاعري جياشة، وسوف تشوه نظرتي؛ لذلك فالوقت الآن غير مناسب لاتخاذ قرار هام.
- "رغم أنني أشعر ..... أستطيع أن أفعل ..... لكي أساعد ذاتي". (إملأ الفراغات).

لمساعدتك في رؤية الأشياء بصورة مختلفة، ولكي تتمتع بنظرة أكثر وضوحاً عن موقفك، فسوف ترى في الأسئلة التالية مصدر فائدة:

- أية درجة تعادل تلك المشكلة على مقياس متدرج 1 : 10 (بحيث 10= الموت) ؟
- ما مدى أهمية ذلك على مدى الأشهر الستة التالية ؟

تذكر أن الهدف ليس التخلص من انفعالك بالكامل، فهذا الأمر في غاية الخطورة، كما أنه لا يمكن أن يتحقق. لكن قدرتك على استعادة تقديرك لذاتك وثقتك بنفسك بعد الانتكاسة ستتأثر بعلاقتك مع انفعالاتك والقوة التي تضيفها عليها.

وهناك ما هو أكثر من ذلك ...

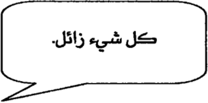
ستتأثر نظرتك لمشكلتك أيضاً بالآراء والرؤى التي استخلصتها لك من أعمال أنتوني روبنز. وهي أفكار تستحق التأمل والتدبر.

1. المشكلات ليست مسألة شخصية **problems are not personal**:
فالمشكلات لا تتآمر عليك لتصل إليك أنت وحدك. ربما قد تشعر فعلاً بذلك، ولكن ليست تلك هي الحقيقة. فهي تحدث لنا جميعاً.

2. المشكلات لا تتسم بخاصية الانتشار **problems are not pervasive**: فلا يعني تعرضك لإحدى الأزمات أو لحالة من حالات الإحباط في أحد مجالات حياتك أن تحدث نفس المشكلة في باقي مجالات حياتك بصورة آلية. فالحياة مليئة بالتقلبات صعوداً أو هبوطاً. لكن عليك أن تتذكر أن في رقعة لعبة الحياة هناك السلالم، كما أن هناك الثعابين. والشيء الوحيد الذي يحدث فعلاً هو أنك عندما تشعر بالهبوط، فسوف تخفق في الانتباه إلى وجود السلالم. فدائماً ما تتجاهل النواحي الإيجابية وتعتقد بأن كل شيء يسير على عكس ما تشتهي. أما الواقع فهو غير ذلك. لكن احترس ! يمكن أن تنتشر المشكلات إذا اقتنعت بأنها يمكن أن تنتشر فعلاً.

3. المشكلات لا تتمتع بصفة الدوام **problems are not permanent**:
قد تبدو أنها دائمة الآن، لكن الأمور يمكن أن تتغير. ومدى سرعتها في التغير يتوقف عليك أنت وعلى استجابتك. لكن إذا قيدت نفسك داخل أطر الاعتقاد المحبط بأنه "ليس هناك ما أستطيع أن أفعله"، فإن الأمور لابد أن تستغرق وقتاً طويلاً لكي تتصلح. ومع ذلك، إذا سألت نفسك: "كيف أستطيع أن أؤثر في الموقف ؟"، فلابد أن نظرتك لهذا الموقف سوف تتغير.

بغض النظر عن الصورة السيئة التي يبدو عليها الموقف في اللحظة الحالية، تذكر أن الحقيقة هي ...



وقفة للمراجعة



- كيف تقيم التحديات التي تواجهك الآن على مقياس متدرج (1 : 10) حيث 1 = صفراً ؟
- ما مدى أهمية تلك الحالات خلال الأشهر الستة التالية ؟
- أذكر تحدياً هاماً واحداً تتعرض له الآن. كيف يمكنك التأثير في هذا الموقف أو تحسينه ؟ وما هو أول شيء يجب عليك أن تفعله ؟
- أية فكرة من الأفكار التالية تعتبر مفيدة لك في التعامل مع مشكلتك ؟

المشكلات ليست مسألة شخصية.

المشكلات لا تتسم بخاصية الانتشار.

المشكلات لا تتمتع بصفة الدوام.

لقد أوضحت لك حتى الآن أنه عندما تأتي الرياح بما لا تشتهي السفن، فإنك تستطيع أن تحافظ على ثقتك بذاتك، أو على استعادتها مرة أخرى بتذكر ما يلي:

- الحزن شيء جيد.
- لا يتعلق الأمر بما ترى، بل بالطريقة التي تراه بها.

والآن ...

هيا نطلع على الاستراتيجية الثالثة التي تساعدك على التعافي من الأزمة.

(3) تخل عن كبريائك

رغم أن الأزمة التي تمر بها قد تكون نوعاً ما شديدة، ولكنها ليست بالشدة التي تستدعي لجوءك إلى طلب المساعدة، إلا أن شعورك بالكبرياء قد يمنعك أصلاً من طلب تلك المساعدة.

تصرف سيئ الطبع.

إن إيمانك بأنك يمكن أن تتعافى من أزمتك بدون أية مساعدة قد يكون أمراً نبيلاً، ولكنه أيضاً هراء.

هناك مثل يقول: "إذا كان لابد من اتخاذ قرار، فلابد أن أتخذه بنفسي". نعم هذا صحيح. ومع ذلك فإنني لا أميل إلى تفسيره بأن "أتخذ القرار بمفردي".

لابد أن تتصرف.

وبالتالي فإنك في احتياج إلى الدافع والإصرار الداخليين لكي تتعافى، ولكن ليس بالضرورة أن تتعافى بدون مساعدة من الآخرين.

إن الحقيقة هي ...

لا يعتبر طلبك لدعم ومساعدة الآخرين مؤشراً على ضعفك، بل إنه يدل على حكمتك.

تجربة شخصية



كان طلاق صديقي ستيف حالة غريبة ومشوشة. وكان يصف انتهاء زواجه بأنه أمر مؤلم فعلاً. فلم تكن النتيجة في الطلاق خلافات حول من يملك جهاز تليفزيون بلازما أو يملك قطة، بل كانت النتيجة المؤلمة تتمثل في الضرر النفسي الذي ترك أثراً كبيراً عليه.

لو كانت الكلمات لها قوة الحياة أو الموت لكان ستيفن قد شعر بأن زوجته تتقن التعامل بلغة الموت لا بلغة الحياة، وهذا ما عمل على تدمير ثقته بذاته.

لكن ستيف كان شجاعاً، شجاعاً جداً.

يقول ستيف: "إنني أنال كل الاحترام في مهنتي، فقد أشرفت على الكثيرين. فكان الناس يأتون إلى طلباً للنصيحة، فقد كنت بالنسبة لهم الشخص الوحيد الذي يجدون في جعبته إجابات لكل أسئلتهم. لذا فقد احتفظت بيأسي لنفسي.

"ظللت ماهراً ومتماسكاً من الناحية المهنية، لكن من الناحية الشخصية فقد شعرت بأنني أقترب من مرحلة الانهيار. لقد تبعثر عالمي، ومع ذلك فلم أشعر بالحاجة إلى مساعدة أي شخص من أجل لملكة أجزائه".

لقد مر أكثر من عام قبل أن يطلب ستيف المساعدة، وحتى مرت فترة أطول قبل أن يبدأ في استعادة ثقته بذاته وتقديره لذاته وإعادة بنائها.

"لقد كان كبريائي يمثل لي أكبر مشكلة. فكنت أشعر بأن طلب المساعدة يمثل علامة على الضعف. ولن أكن أعرف ما إذا كان من الأفضل أن أعطي أكثر مما آخذ، لكن من خبرتي أستطيع أن أقول إن الأكثر سهولة بالنسبة لي هو أن أصب اللعن على هذا الموقف".

لحسن الحظ، استطاع أصدقاء ستيف أن يمدوا له يد المساعدة، لكن ذلك حدث فعلاً بعد أن نحى كبرياءه جانباً، وصرح بأنه يحتاج إلى المساعدة.

إن التخلي عن الكبرياء قد يعني طلب المساعدة من الآخرين، وهو ما تحدثنا عنه بتوسع في فصل "ستسير الأمور بمساعدة بسيطة من أصدقائك". فدور كاتم الأسرار يمكن أن يكون مفيداً جداً عندما تعاني من أزمة، ثم تجلس بالفعل مع من يشجعونك (انظر الفصل الخامس).

وقفة للمراجعة



- إلى أي مدى قد يكون هناك علاقة أو تشابه بين أسلوبك أو أسلوب ستيف في التعامل مع مشكلته؟
- كيف ساعدك أو أعاقك هذا الأسلوب؟

- ما مدى سهولة أن تطلب المساعدة بين الآخرين؟
- من يحتاج إلى مساعدتك الآن، خاصة بين أصدقائك ومعارفك؟

(4) تعلم الدرس

لا بأس من أن ترتكب أخطاءً طالما أنك لا تكرر تلك الأخطاء. تلك نصيحة جيدة لكن – كما عرفت من قبل- تطبيق تلك النصيحة ليس بالأمر السهل. فالفصل من العمل أو الطلاق أو الفشل في الحصول على ترقية في العمل كل ذلك قد يزعزع استقرارك. ومع ذلك فلا يجب عليك فقط أن تتعافى من مثل تلك التجربة، بل عليك أيضاً أن تتعلم منها.

عندما تحقق في البحث عن الدروس المستفادة من تجربتك، فمن الصعوبة بمكان أن تجد إيجابيات.

وبالطبع قد تصبح يعرضاً للوقوع في نفس الأخطاء.

إن عدم استفادتك من تجاريك ليس سوى شرك مشترك لدى الجميع يسهل الوقوع في براثنه (لهذا السبب دائماً ما يقع الكثيرون ضحايا للديون؛ فهم لا يتعلمون من أخطائهم).

قد تكون الحياة كما تراها في أزمتك وجهت إليك صفعة.

لكنها أيضاً قد تكون لقنتك درساً مفيداً.

وذلك في حالة ما إذا أعددت نفسك لذلك.

ولمساعدتك في تعلم الدروس المستفادة، إليك بعض الأسئلة الهامة التي يجب عليك أن تتأملها عندما تمر بأية أزمة أو انتكاسة في حياتك:

1) ماذا علمتني هذه التجربة عن نفسي؟
2) ماذا علمتني عن الآخرين؟

3) ما الذي تعلمته عن الحياة من تلك التجربة؟

4) إذا واجهت حدثاً أو تجربة مماثلة في المستقبل، ما الذي قد أفعله بأسلوب مختلف؟

5) إذا اضطررت إلى الإدلاء أمام مجموعة من الطلاب عن تجربتي، ما هي النصائح الثلاث الأكثر أهمية التي قد أوجهها لهم؟

تجربة شخصية

لقد تعلمت الكثير عن حياتي من المرض الذي ألم بي، كما علمتني الكثير أيضاً عن ذاتي وعن الآخرين. فلمدة عامين على الأقل كنت أراه كحلقه من سلسلة وضعت خزنة خبرتي في الحياة وأحكم غلق أبوابها. ويبدو هذا المسلسل ميلودراماً، ولكن تجربتي أو خبرتي كلها كتب تحت عنوان بحرف " التاء"- أي تحت عنوان "تدمير" - ولم تكن عندي أية رغبة في إعادة فتح أبوابها.

رغم ذلك عندما شعرت في النهاية بقدرتي على التأمل في هذا المسلسل بتفاصيله كلها، وجد أن هذا " الملف" كان يحتوي على أكثر مما كنت أتوقع.

لقد تعلمت أن بعض الناس مدهشون. وكانت زوجتي على رأس القائمة التي تضم مثل هؤلاء الناس.

لقد تعلمت أن من يتمتعون بالنوايا الحسنة يمكن أن يكون لهم تأثير ملطف. كما أنهم يتصرفون وكأنهم عميان لا يرون حقيقتي.

تعلمت أن المرض لا يفرق بين شخص وآخر، ومهما أقل أو أفعل أو أعتقد أو أفكر، فلست محصناً ضد المرض.

وتعلمت أن الانتصارات الصغرى في غاية الأهمية. فقد أقمت احتفالاً عندما استطعت أن أمشي لمسافة عشرين متراً دون الاعتماد على " العكاز"، وكذلك عندما سهرت

ليوم كامل دون الحاجة إلى النوم.

كما تعلمت أنني جزوع لأقصى درجة. فقد تعلمت شفائي. أردت أن أسير قدماً في تجربتي، ولكني كنت أحتاج إلى أن أضغط على زر " الإيقاف المؤقت".

وتعلمت أن الشفاء غالباً ما يتم تدريجياً، إذ أنه يستغرق وقتاً.

وتعلمت أن الأزمات غالباً ما تشكل جزءاً من الشفاء أو التعافي.

تعلمت أنه لا بأس من أن تمر بأيام بغيضة، وأعترف أني أمر بها.

تعلمت ألا أستسلم، وأن أبذل كل ما في وسعي للبحث عن ما هو إيجابي.

تعلمت أن المرض حرب نفسية، كما أنه حرب جسمانية سواءً بسواء.

تعلمت أنني أكثر مرونة أكثر مما أتصور.

تعلمت أن شفائي قد يساعد على شفاء الآخرين.

أعتقد أنك قد تقول بأنني تعلمت الكثير ؛ لكن حدث ذلك فقط عندما أعددت نفسي جيداً لتعلم الدروس المستفادة.

وقفة للمراجعة

- ماذا تعلمت من تجاربك؟ (تذكر أن الحياة ربما تكون قد وجهت لك صفعة، لكنها أيضاً علمتك درساً مفيداً) راجع قائمة الأسئلة في الصفحات الثلاث أو الأربع السابقة، ثم أجب عليها الآن.
- أي من تلك الأسئلة يعتبر أكثر نفعاً وفائدة بالنسبة لك، ولماذا؟

سنعرض الآن للفكرة الخامسة والأخيرة حول طريقة استعادة ثقتك بذاتك عندما تأتي الريح بما لا تشتهي السفينة.

(5) قد يكون لأكوام التراب فائدة

عندما كان فريقي لكرة القدم يتعرض للخسارة، كان مدير الفريق غالباً ما يقول بأنه من الضروري أن نرتد للخلف. تلك العبارة كان يرددها كثيراً؛ مع الأسف. إن مصطلح" يرتد" bounce back له دلالة تعبر عن العجالة والإلحاح. عند تمر بأزمة بسيطة، فلابد أن يكون لديك هدف ليساعدك. والسؤال الذي تطرحه على نفسك:" ما هي الأفعال الثلاثة التي يجب أن أقوم بها الآن لكي أستطيع أن أريد؟" يعتبر سؤالاً معقولاً.

ومع ذلك فأحياناً ما يكون للحدث أو التجربة التي تمر بها أثر عميق عليك لدرجة أن عبارة" يجب أن أريد" قد لا تبدو مناسبة على الإطلاق.
فأنت لا ترتد من مصيبة أو من حالة طلاق. ليس الأمر بهذه البساطة. إن التعافي من المصيبة أو الأزمة يستغرق وقتاً طويلاً. وإذا قلت ذلك واعترفت به فإنك بذلك لا ترغب في أن تظل محبطاً دائمة بعد التعرض لإحدى الشدائد أو الخسارة أو لتجربة صعبة. إن الحزن شيء جيد، لكن يجب أن يدوم إلى مالا نهاية.

إذاً فكيف تتعافى؟ كيف ستصعد الجبل؟

البداية تنطلق مع أكوام الرمال.

إنس الجبل الآن فالجبل ضخم جداً، وربما يبدو لك من الصعب أن تصعد عليه.

لكن أكوام الرمال؟

إنها صغيرة.

ويمكن الصعود عليها.

حاول أن تصعد على الكم الأكبر من أكوام الرمال، وبمجرد الوقت سوف تتمتع بالثقة الكافية لتحاول أن تصعد على التلال. وعندما تتملك القدرة الكافية على تسلق التلال، فسيوف تتمتع بالإيمان والثقة في أنك تستطيع أن تصعد فوق الجبل.

لكنك ستبدأ بأكوام الرمال.

إن الحقيقة هي...

لا تقلل أبداً من شأن أهمية ودلالة الخطوة الصغيرة في الاتجاه الصحيح

بعض النظر عن صغر وضآلة بعض الأفعال إلا أنها قد تضيف شيئاً. فالتغيير بنسبة 10٪ قد يؤدي إلى فارق كبير. وهذا هو الهدف الأساسي لهذا الكتاب.

تذكر أن ثقتك بذاتك تزداد ببطء وبأسلوب صحيح من خلال الأفعال التي يؤديها.

ربما قد تكون الشجاعة هي التي دفعتك إلى أن تغير منزلك، أو أن تبتسم في وجه شخص غريب ربما يتمثل التغيير البسيط في عودتك إلى عملك، ولو بصفة مؤقتة.

ربما يتمثل في قولك " نعم" لدعوة وجهت إليك.

لا يهم ما إذا كان التغيير بسيطاً، فهو مجرد بداية.

وهذا الأمر البسيط قد يؤدي إلى زخم. فالتقدم أو التطور قد يكون بسيطاً، لكنه يطلق عليه تقدم أو تطور. ويستحق الاعتراف والثناء عليه. قد يكون الانتصار بسيطاً للغاية، لكنه لا يزال يسمى نصراً.

ومع لحظة الانتصار يبرز الأمل.

تجربة شخصية

ذات يوم ارتديت حلتي. كانت لا تزال تناسبني إلى حد ما. كنت قد استغرقت عامين وأنا أرتدي الجينز. ولن تحتاج إلى أن تتأنق في ثيابك عندما تذهب إلى مكتب البريد للحصول على معونة العجز. فليس هناك زي رسمي لذلك.

لكنني شعرت بصحة جيدة في هذا اليوم بحيث أستطيع أن أقود السيارة إلى المدينة. ربما لم أستطع أن أمشي لمسافة طويلة، لكنني لم أري أني في حاجة إلى " العكاز".

لقد جعلني ارتداء بذلتي في ذلك اليوم أشعر بأنني في صحة جيدة. كما جعلني أشعر بأنني شخص عادي.

وقد يظن كل من يرونني أنني أحد العاملين بمكتب البريد، وقد خرجت من المكتب لتناول الغذاء فربما سيرون حلتي.

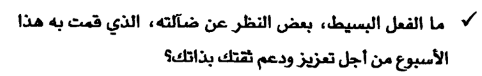
لم أرتد تلك البذلة مرة أخرى لما يزيد على ستة أشهر بعد ذلك. لكنها كانت مجرد بداية. ولقد أعطتني تلك البداية صورة لما يبدو عليه الأصحاء ولما يشعرون به في الواقع. كان شعوراً جيداً.

أعتقد أن البعض قد يسخرون من مثل هذا الإنجاز الهزيل. لكنه يمثل إنجازاً هزيلاً بالنسبة لهم.

أما بالنسبة لي، فقد كان خطوة أخرى نحو الشفاء. بالنسبة لي، كان هذا الإنجاز نصراً. كان كومة من الرمال، لكنها في غاية الأهمية.

وقفة للمراجعة





- ✓ ما الفعل البسيط، بعض النظر عن ضآلته، الذي قمت به هذا الأسبوع من أجل تعزيز ودعم ثقتك بذاتك؟
- ✓ لماذا قمت بهذا الفعل؟ وماذا ستكون فائدته؟
- ✓ والآن تخيل ما قد تشعر به بمجرد أن تقوم به.

لماذا لا ترسل لي بريداً إلكترونياً بمجرد أن تقوم بهذا الفعل على sumo@paulmcgee.com لكي أعرف مدى استفادتك منه؟

أعدك بأنني سأقرأ بريدك.

ملخص موجز

عندما تأتي الريح بما لا تشتهي سفينتك فقد تنهار ثقتك بذاتك تحت وطأة مثل هذه التجربة. وقد يبدو الخسارة في البداية غير قابلة للتعويض. لكن الخسارة قد تفقدك سيارة، ولكن البشر شيء مختلف. وقد يستغرق التعافي من تلك التجربة وقتاً طويلاً، ولكنه سهل المنال. والعبارات التالية ستساعد على تيسير تلك العملية:

- ❖ الحزن شيء جيد؛ لكن لفترة وجيزة أو محدودة.
- ❖ لا يتعلق الأمر بما ترى، بل بالطريقة التي تراه بها. تجنب أن تسمح لانفعالاتك باختطاف حقيقة موقفك في الواقع وتشويهها.
- ❖ تخل عن كبريائك. فالتعافي ليس طريقاً تطرقه بمفردك.
- ❖ تعلم الدروس المستفادة. فالحياة هي أعظم معلم بالنسبة لك. لكن التعلم اختياري.
- ❖ قد تكون لأكوام الرمال فائدة. فالانتصارات الصغرى ليست سوى مكسب لك.

الفصل التاسع

طريقة التعامل مع الصراع بثقة

خلال قراءتك للفصل سوف تطلع على ...

◆ نتائج التعامل مع ...

الصراع بأسلوب سيئ.

◆ عشرة أشياء تجعل ...

الآخرين عدوانيين.

◆ أربعة أفكار يجب أن تكون...

على وعي بها عن الصراع

◆ أربع استراتيجيات ...

لدعم وتعزيز تواصلك. .

دعنا نتحدث بصدق وصراحة؛ يمكن أن يكون التواصل أو الاتصال communication بين الناس بعضهم البعض حقل ألغام. فالانفعالات وحب الذات واختلاف الشخصيات كل ذلك قد يشكل مزيجاً سريع الانفجار. إلا أن الاتصال يظل جوهر كل ما نفعل سواءً في المنزل أو في العمل. ونوعية الاتصال الذي نقوم به قد يكون لها أثر عميق في نوعية علاقاتنا، كما أن لها أثراً عميقاً على نوعية حياتنا في نهاية المطاف.

إذا سرت في حقل ألغام الاتصال وأنت تحمل على ظهرك حقيبة تحتوي على الشك في الذات وتقدير ضعيف لذاتك فستجد بنفسك أن فرصتك في النجاة بالوصول إلى الجانب الآمن من الحقل ضعيفة. ونتيجة لذلك فإن الكثير من الناس تبدو عليهم علامات الصراع.

ومع ذلك بالضرورة أن يكون الأمر هكذا. فتعلم التواصل بطريقة واضحة وبثقة تامة لا يعد مهارة بعيدة المنال. وبالفكر والواعي والفهم الصحيح يمكن أن تصبح شخصا يتمتع بالثقة في اتصالات. كما يمكنك أن تتعلم مهارات تجنب مواقع الصراع، وعندما يصعب تجنب تلك المواقف، فإنك تستطيع أن تقوم بتشتيتها بدلاً من العمل على تصعيدها. إن الشخصية والخلفية الثقافية – كتعلم ركوب الدراجة تماماً – لا يمكن أن يحدد فاعليتك وتأثيرك، ولكن المهارة والممارسة هما اللتان تقومان بهذا الدور. وهذا ما يدور حوله هذا الفصل: تعلم الاتصال بمزيد من الفاعلية في مواقف الصراع.

نتائج التعامل مع الصراع بأسلوب سيئ

شيء غريب، أليس كذلك؟ إننا نستطيع أن تعلم كل شيء عن صراعات الماضي بين الدول؛ نستطيع أن نتعلم كل شيء عن الصراعات الحالية بين المشاهير، ومع ذلك فنادراً ما نتعلم كيف نتعامل مع صراعاتنا التي نعاني منها. ربما أكون قد تعلمت شيئاً عن معركة هاستنجز التي دارت رحاها في عام 1066 بالإضافة إلى تاريخ

الحربين العالمتين عندما كنت أتعلم بالمدرسة، ومع ذلك فإنني لم أتعلم المهارات الأساسية اللازمة للتعامل مع الصراعات التي أواجهها في حياتي الخاصة.

من المؤسف أن دليل التدريب على الصراع بالنسبة لبعض الناس يتمثل في المسلسلات أو البرامج التليفزيونية الواقعية. فالاعتداء اللفظي – الذي يؤدي في بعض الأحيان إلى العنف – قد يراه البعض أمراً محتوماً عندما يفشل شخصان في محاولتها للتفاهم. وفي نفس الوقت، يسلك الآخرون طريق الخنوع أو الهروب كوسيلة للتعامل مع الصراع.

من المؤسف أيضاً أن هذا الأسلوب الأخير يمكن أن يشجع على البلطجة، إذ أنه ينظر إليه على أنه أمر بديهي، بل إنه يعبر عن عدم احترامنا الكل لأنفسنا.

نظر لمثل تلك النتائج المحتملة فإن البعض قد تدهشهم فكرة أن " فن مسايرة الآخرين" **the art of getting on with others** لا ينظر إليها لمادة إلزامية تدرس في المناهج الدراسية.

والآن ماذا عنك أنت؟ إذا تعلق الأمر بالصراع، فهل تميل أكثر نحو إن تكون معرضا [1] **avoider**؟ أم تميل إلى أن تكون عدوانياً **aggressor** ؟ أم حازماً **assertive** ؟

قد تميل دائما إلى تلك الأساليب الثلاثة.

وهذا يعتمد على الموقف أو السياق الذي قد تنزلق إما بداخله أو خارجه من خلال استجابتك أو ردود أفعالك.

أسلوب الشخص المعرض

عندما ترى أن مسألة ما لم تكن ذات أهمية فربما قد تختار أن تكون معرضاً. ففي تلك الحالة تتخذ قراراً مقصوداً بأن تتجنب أو تعرض عن الصراع لأن النتيجة لا

[1] المعرض avoider شخص يتجنب كل شيء أو يعرض عنه خاصة إذا تعرض لأحد مواقف الصراع (المترجم).

تمثل أية أهمية بالنسبة لك. فقد يكون الفوز بحياة الأمن والسلامة أفضل بكثير من أية نتيجة أخرى قد تحققها في مواجهة الصراع. فالإعراض أو التجنب avoidance يعتبر استراتيجية يمكن أن تستخدمها لتساعدك على تجنب الصراع في المقام الأولى.

أن الحقيقة هي...

> إنك لست مضطراً إلى أن تشعر بأنك مجبر على تأكيد ذاتك في كل موقف نقابله

يكون استخدام استراتيجية التجنب (الإعراض) قراراً واعيًا من جانبك. فعلى سبيل المثال، عندما يتعلق الأمر بعلاقتك بأطفالك قد تقرر أن تخسر إحدى المعارك بهدف الانتصار والفوز بالحرب. وقد تستخدم أيضاً نفس الأسلوب مع أحد العملاء أو الزملاء أو الأصدقاء. بمعنى، تتخذ قراراً بالرجوع عما تعتبره مسألة بسيطة من أجل تحقيق النتائج التي ترجوها جراء التعامل مع مسألة أخرى أكبر وأكبر أهمية.

وهذا التصرف يعتبر موفقاً،

عندما تنجح الاستراتيجية،

عندما تكون الاستراتيجية خياراً واعياً قمت باختياره،

لكن ماذا سيكون عليه الأمر عندما تكون تلك الاستراتيجية هي الوحيدة التي تملكها؟

ماذا يحدث عندما تكون تلك الاستراتيجية هي أسلوبك الأساسي الطبيعي؟

ماذا يحدث لو ارتبطت الاستراتيجية بسلوكك التابع من اللاوعي بدلاً من أن ترتبط بقرارك النابع من الوعي؟

نتائج سلوكك كمُعرِض

إن استخدام تلك الاستراتيجية كأسلوب واحد ووحيد للتعامل مع مواقف الصراع قد ينتهي إلى النتائج التالية:

1. ينظر إلى هذا الأسلوب كعلامة على الضعف.
2. ينظر إليك وكأنك قاسٍ رقيق القلب.
3. قد تقل وتهبط مصداقيتك.
4. يفقد الناس احترامهم لك.
5. يفهم إعراضك أو تجنبك على أنه قبول.
6. قد يشجع إعراضك الآخرين على مواصلة أفعالهم كما هي.
7. قد تفقد احترامك لذاتك.
8. يمكن أن توجه غضبك واستياءك للداخل.

لا تعتبر تلك النتائج جيدة، أليس كذلك؟

لكنها ستظل هي النتائج التي ستصل إليها إذا واصلت استخدام أسلوب الإعراض كاستراتيجية واحدة ووحيدة للتعامل مع مواقف الصراع.

وما هو مبرر استخدام هذا الأسلوب؟

باختصار شديد، يتمثل المبرر في أنك تفتقر إلى الثقة في ذاتك والى معرفة طريقة التعامل مع الأشياء بصورة مختلفة.

إذاً فالاعتراض هو أحد أساليب التعامل مع الصراع. والآن دعنا نطلع على أسلوب آخر.

أسلوب الشخص العدواني

بالنسبة للشخص العدوانيaggressor هناك أسلوب واحد فقط للتعامل مع الصراع؛ ألا وهو أسلوب الهجوم. فالأسلوب الدبلوماسي أصبح عتيقاً بالنسبة له. ومهم وجهة نظر الآخر ليس من بين خياراته. وأما الأسلوب المدن بالنسبة له فليس سوى أسلوب يليق بلاعبي الجمباز.

ورغم أن البعض يتصرفون بعدوانية ، فإن مبررات مثل ذلك التصرف تتنوع وتتعدد. هل يتفق أي من المبررات التالية مع تصرفاتك؟

1) ربما تعرف أنك تستطيع أن تغلف إذا كنت عدوانياً.
2) إنك تعتقد أن هذا هو الأسلوب الوحيد لتحقيق النتيجة التي تنشرها.
3) تعلمت هذا الأسلوب من بعض ممن تراهم حولك.
4) تعتقد بأن هذا الأسلوب هو ما يتوقعه منك الآخرون، وأنه سلوك عادى (يحدث هذا مع الرجال في أغلب الأحيان).
5) قد تعتقد أن أي أسلوب آخر يمكن أن يكون علامة على ضعفك.
6) لا تقنع أو تحترم رأي الشخص الآخر أو وجهة نظره.
7) تفتقر إلى المهارات الأساسية أو إلى فهم تغيير سلوكك العدواني وتحوله إلى سلوك حازم.
8) نظرتك للعالم ليست سوى (الأسود والأبيض). وهناك فائزون وخاسرون. وانتهى بذلك كل شيء. كما أنك لا تقييم وزناً لمبدأ (أفوز أو تفوز).
9) تشعر بالضغط أو الاكتئاب وعدوانيتك عرض من أعراض مشكلة كبيرة.
10) وصلت مع الشخص الآخر إلى طريق مسدود ، ويبدو أسلوب ذلك الشخص أسلوباً مرناً يسبب لك الشعور بالإحباط، فيتحول هذا الشعور إلى نزعة نحو العدوانية.

(11

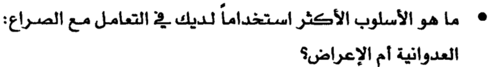
نتائج سلوكك كشخص عدواني

كما أن مبررات وأسباب السلوك العدواني تتباين وتختلف، كذلك تتباين وتختلف نتائجه. فقد تفسد العلاقات. ويشعر الناس بوقوع الضرر عليهم، ويكن أن تواجه النار بالنار، ومع ذلك – ورغم تلك النتائج السلبية المحتملة – فإن رد الفعل العدواني يمكن أن يؤدي في بعض الحالات إلى النتيجة التي تنشدها. فقد يزعزع الشخص الآخر ويخرجه عن هدوئه، كما يمكن أن يظهر ما هو خفي إلى السطح، وقد يصبح أسلوباك الدائم أو المألوفة لصد عدوان الآخرين.

إنني لا أقر بأن هذا الأسلوب استراتيجية جيدة ومفيدة إذا استخدمت في الحياة بهدف تجنب مخاطر مثل هذا السلوك، كما لا أقر بأنه أسلوب ضار. لكنني لست ساذجاً لدرجة أن أتجاهل الحقيقة المألوفة وهي أن هناك حالات نادرة قد يحقق فيها استخدام هذا الأسلوب الهدف أو النتيجة التي ترجوها. ولذلك فقد يكون الملاذ الأخير بالنسبة لبعض الناس؛ أما بالنسبة للبعض الآخر فهو يعد الأسلوب الوحيد الذي يعرفونه.

وقفة للمراجعة





- ما هو الأسلوب الأكثر استخداماً لديك في التعامل مع الصراع: العدوانية أم الإعراض؟
- عندما تشعر بالعدوانية، أي عامل من العوامل السابقة يعد سبباً من أسبابه؟
- تذكر بعض مواقف الصراع التي واجهتها من قبل. ماذا كانت نتيجة أسلوبك في التعالم مع تلك المواقف؟
- إلى مدى شعرت بالسعادة بمثل تلك النتائج؟

كيف تصبح أكثر ثقة وحزماً في مواقف الصراع

معظم الذين أتقابلهم لا يستمتعون بالصراع ولا يرحبون به. لكن هناك استثناءً في بعض الحالات، خاصة حالة المديرة الذي قابلتها وقالت إنها تستمتع بتوقيع الجزاءات على الناس كجزء من دورها.

لقد كانت امرأة مثيرة للاهتمام.

لكن ليس هناك الكثير ممن يرحبون بالصراع. ربما يتحلى أولئك الذين يستمتعون به – أو بالأحرى لا ينزعجون منه – بكل من الثقة والكفاءة في التعامل معه بفاعلية.

لكن سواءً كنا نستمتع به أم لا, فإن الواقع يؤكد على صعوبة الإعراض عنه أو تجنبه. وإذا لم يكن أحد رهبان الترابست[1] **Trappist Monk** يعيش في دير منعزل ونذر الصوم عن الكلام, فإن الصراع قد يكون قدرًا محتومًا في حياتك.

إذًا, كيف يمكن أن تواجه الصراع ؟

إليك أربع أفكار مفيدة, عليك أن تكون دائمًا على دراية بها.

(1) اعرف أنه أمر عادي Recognize it's OK

إن الصراعات والخلافات وحالات سوء الفهم ليست شيئًا خاطئًا, إنما هي نتيجة حتمية لوجودنا وسط عالم متسارع ومتغير ومتوسع بصفة مستمرة. حاول فقط أن تعرف تلك الحقيقة.

في واقع الأمر، إن الحياة بدون وجود صراع تبدو مملة ورتيبة. فالخلاف يمكن أن يكون بوتقة تنصهر فيها وتخرج منها أفكار جديدة خلاقة وإبداعية.

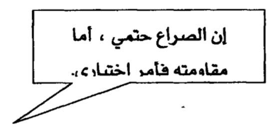
إذا لا يجب أن تؤمن بفكرة أو كذبة أن الصراع شيء خطأ. فليس الخطأ في الصراع ذاته، لكن الأمور قد تسوء وتسير في الطريق الخطأ إذا ما تم التعامل مع الأحداث فأسلوب سيئ.

---

[1] راهب الترابست هو أحد أعضاء جمعية عقائدية كاثوليكية دائمًا ما يصوم أعضاؤها عن الكلام (المترجم).

أن السقوط المدوي لرئيسة الوزراء السابقة مارجريت تاتشر يعتبر مثالاً واضحاً وصادقاً على ذلك. فقد نشب الصراع بسبب الخلاف بين أعضاء المجلس حول الضريبة المقررة على أموال الانتخابات، وقد أدى الأسلوب السيئ الذي استخدم في هذا الخلاف إلى رحيلها من الوزارة. والتاريخ يغض بالكثير من تلك الأمثلة في كل مجالات الحياة، وفي طرق المجال السياسي.

إن الحقيقة هي...



(2) اعرف قواعد الواقع Recognize reality rules.

حيثما وجد البشر، وجدت المشاكل. وأعرب عن أسفي لهذه المقولة السلبية، ولكن تلك هي الحقيقة.

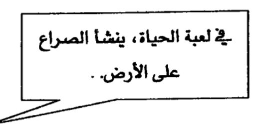
والناس مختلفون.

فهناك المتشدد، والمعقد، والعنيد، والمتزلف.

وهناك من يملكون أجندات مختلفة، ومن لديهم أولويات، ومعتقدات، وأساليب تربية مختلفة.

وهناك من لديهم آمال غير واقعية، وقدرات متباينة في تحمل الضغوط، وهناك قضايا صحيحة، وقضايا تتعلق بالوعي الذاتي.

إن الحقيقة هي.



(3) اعرف حقوقك Recognize your rights.

هل سمعت من قبل شخصاً: "أعرف حقوقي" عندما يتقدم بشكوى؟ إن الحقيقة هي أننا نادراً ما نفكر في الحقوق التي ينبغي علينا أن نتوقع معرفتنا بها كمواطنين على سطح هذا الكوكب. إذاً ما رأيك في أن تفكر فيما يلي ملياً؟

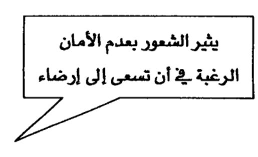
إن لدينا الحق ... في أن نتعامل مع الآخرين دون أن نتوقع موافقتهم.

فلست مضطراً لأن تطلب من كل فرد أن يقول إنك شخص جدير بالاحترام حتى تكون شخصاً جديراً بالاحترام فعلاً. لابد أن تتخلى عن فكرة أن الحياة تختصر في حب وقبول الآخرين لك. فهذه الفكرة نشأت في خضم الشعور بعدم الأمان، وليس في خضم الثقة بالذات إننا نريد بالطبع أن نجني حب الناس لنا، لكن عليك أن تبحث عن أفكار في هذا الكتاب تتعلم منها كيف تحب ذاتك وتتقبلها، ولا نبني تلك الفكرة بأية حال من الأحوال على آراء الآخرين فيك. كما أن عليك أيضاً أن تتحلى عن فكرة إمكانية إرضاء كل فرد طول الوقت.

ليست هذه هي الحقيقة.

لذلك، فعليك أن تعتاد عليها.

إن الحقيقة هي ...



عندما يكون ذلك هو هدفك فسوف تبذل أقصي ما تستطيع لتتجنب الصراع أو الخلاف مع الآخرين. إن رغبتك في إرضاء الناس شيئ طيب، لكن إذا كانت تلك الرغبة لنيل القبول أو الرضا، إذاً فستبرز أمامك مشكلة.

أنك تملك الحق في أن يسمح الآخرون الى أفكارك وآرائك ويتقبلوها كأفكار وآراء صحيحة وهامة بالنسبة لك.

قد لا يتفق الآخرون مع أرائك، وقد تروق أفكارك دائما لهم. لكن لا يزال لديك الحق في أن تعبر عنها كما تشاء.

إنك تملك الحق في أن تقول " لا" لأي طلب دون أن تشعر بالذنب أو الأنانية.

من الواضح أن استخدام هذا الأسلوب بصفة مستمرة ودائمة لن يجلب لك كثيراً من الصدقاء، وقد يعتبرك البعض بلا فائدة. لكنك مع ذلك تملك الحق بالفعل في أن تقول " لا "، أليس كذلك؟ تذكر أنك لن تستطيع دائماً أن ترضي كل الناس طوال الوقت؛ كأن تقول مثلاً :" أقدر دعوتك لي لكن على أن أرفضها، شكراً لك".

إن لديك الحق... في أن تضع حدوداً واصحة.

أرجو ألا تقع في شرك أن تضع في اعتبارك أن الناس قراء عقلانيون ثم تكتشف بعد ذلك انهم ليسوا كذلك فتبدي استياءك. يجب أن تحديد مسبقاً وبكل وضوح ما تستطيع أن تفعله ومالا تستطيع أن تفعله مع أي فرد.

على سبيل المثال، يمكن أن تقول مثلاً:" نعم ساكون سعيداً أن أعمل خلال وقت الغداء لكن على أن أغادر المكان حتماً في الساعة الخامسة مساءً!

إن لديك الحق ... في أن تطلب وقتًا لتفكر في الأمر وتتأمله.

لا تستلم دائماً للطلبات التي ينشدها الآخرون لإجبارك أو إلزامك بالإجابة فوراً.

كأن تقول مثلاً: " أعلم أنك تطلب قراراً سريعاً لكنني أحتاج إلى بعض الوقت لكي أفكر في هذا الأمر بعناية. وسوف أعود إليك بالإجابة صباح الغد، اتفقنا؟

إن لديك الحق ... في أن ترفض شعورك بالمسئولية عن مشكلات الآخرين.

احرص على أن تتحاشى أن يأخذك الآخرون في رحلة من الإحساس بالذنب. فإذا لم تكن حذراً، فسوف يسقطون مشكلاتهم عليك. قد تأخذ خيار مساعدة شخص ما، لكن لا يعني ذلك أنك مضطر إلى تقديم تلك المساعدة تلقائياً لأنه قد طلب منك ذلك.

لتقل مثلاً : " أتفهم أنك تعاني من ضائقة مالية وتريد أن أساعدك. لكن أعتقد انه عليك أن تبحث عن طرق أخرى تساعدك على خفض ديونك".

تقول مثلاً: " نعم أشعر بالسعادة لأننا نتفق مع بعضنا البعض. سأنتظرك في بيتي الساعة السابعة والنصف مساءً، لكن لا تنسى أنني يجب أن أنهى الوعد بحلول الساعة التاسعة والنصف مساءً لكي يخلد الأطفال للنوم".

إن لديك الحق... في أن يعاملوك الآخرون باحترام.

فمهما يكن عملك أو وظيفتك أو حالتك أو ثقافتك، فأنت إنسان، ومن حقك أن تعامل كإنسان.

وقفة للمراجعة

- أي " حق " من الحقوق السابقة ترى أنك في حاجة إلى أن تهتم به
- أي حق منها قد ترى في اعتقادك أنه غير واقعي؟
- اختر واحداً من الحقوق السابقة، ودونه في فكرة كتذكرة لك.

إن معرفتك بأن لك حقوقاً تتمتع بها ليست سوى الوجه الآخر من العملية. فلو أردنا أن نتواصل بثقة في مواقف الصراع، فإننا نحتاج أيضاً إلى أن نكون على دراية

بمسئولياتنا.

(4) اعرف مسئولياتك

مسئوليتك التي تقع على كاهلك هي ... أن تتقبل فكرة أن الآخرين لديهم آراؤهم ومشاعرهم ووجهات نظرهم وأفكارهم التي قد تختلف مع آرائك وأفكارك.

قد لا يمثل انقطاع اتصالك بالشخص الآخر أية مشكلة بالنسبة له، وقد لا يكون قد حدث بسببه، ولكن بسبب الغموض أو عدم الوضوح الذي أخفيناه على آرائنا.

مسئوليتك هي أن... تقبل نتائج أفعالك وقراراتك، خاصة عندما تختار ألا تؤكد ذَاتك.

قد يكون من السهولة بمكان أن نرى أنفسنا نلعب دور الضحية. لابد أن تفهم أن هذا هو الثمن الذي تدفعه نظراً لرد فعلك السلبي. فلم يحدث ذلك بصورة تلقائية؛ فرد فعلك هو الذي أوصلك على تبك النتيجة.

إنك تتحمل مسئولية ... أن تعرف أن الآخرين قد يختارون ألا يتورطوا في إيجاد حلول لمشكلتك.

عليك أن تعرض احتياجاتك بوضوح وأن تعبر عن توقعاتك بالنسبة للآخرين. لكن عليك أن تعرف أن الآخرين لديهم أسبابهم الخاصة – سواءً كانت تلك الأسباب لها ما يبررها أم غير ذلك – وراء عدم توريط أنفسهم. تذكر أن لهم أيضًا حقوقًا.

إن مسئوليتك هي ... أن تتأكد أنك لم تعرض طلبات غير معقولة على الآخرين بهدف تخفيف وطأة التوتر لديك.

تلك مسألة هامة عليك أن تكون على وعي بها. فهل هناك شخص قريب منك قمت بعرض طلبات غير معقولة عليه ؟

وقفة للمراجعة

- قم بتكريس وقت محدد لمراجعة قائمة المسئوليات. لو اضطررت

إلى أن تختار اثنتين من تلك المسئوليات، وترى أنك ستكون على وعي بهما خلال الأسبوع القادم. فما هما هاتان المسئوليتان ؟

- تذكر أحد المواقف التي مررت بها في حياتك أو في مجال عملك حيث يمكن أن تؤدي هاتان المسئوليتان إلى تفاعلك مع هذا الموقف بأسلوب مختلف.
- هل يمكن أن تؤدي تلك الفكرة بك إلى أن تتجنب موقفًا محتملاً للصراع، أو أن ترى في نفسك قدرة على التعامل مع الموقف بصورة فاعلة ؟

طريقة الحوار المزعج

سأطلعك الآن على أربع استراتيجيات للتعامل مع موقف صراع خداعي محتمل بثقة كبيرة.

<u>كن مستعدًا</u> :

عندما كنت أحد فتيان الكشافة، تعلمت أول شعار. هناك أطنان من الحكم التي تشتمل عليها هاتان الكلمتان، كما أن نصيحتهما تعد في غاية الأهمية خاصة عندما تكون على وشك إجراء حوار مزعج. قد لا يكون السؤال التالي هو الأكثر أهمية :

هل أشعر بالثقة ؟

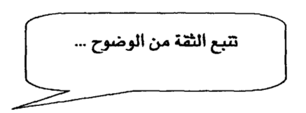
ولكن،

هل أثق في أنني أمتلك كل الحقائق ؟

إن إجراء أي حوار دون معرفة كل الحقائق كالسير لمسافة 100 متر فوق الرمال المتحركة؛ فلن تبتعد كثيرًا مهما سرت. لابد أن يكون هدفك هو أن تلم بكل الحقائق قبل إجراء حديثك بقدر المستطاع. فكلما ازداد استعدادك، كلما ازدادت ثقتك بذاتك. وقد لا يتسم الحوار بالسهولة أو الوضوح. وفي حالة إذا ما بدأت حوارك دون إعداد حقيقي فسرعان ما تشعر بأنك تغرق. فلا تسمح لأي نوع من أنواع الثقة

المضللة أو الخاطئة بأن تقف حجر عثرة في سبيل إعدادك لذاتك. فبدون الإعداد الجيد ستبدو ثقتك وكأنها بالون منتفخ أكثر من اللازم في مصنع للإبر.

إن الحقيقة هي ...



<u>الاهتمام بالمشاعر والحقائق</u> :

تذكر أن هدفك ليس إحراز نصر أو فوز في إحدى المعارك، بل إن هدفك هو إيجاد حل للصراع. ولكي تفعل ذلك، فستحتاج إلى استراتيجية. وأية قائمة تضم فكرًا سيئًا من خلال توجيه الاتهامات لن تفيد مصداقيتك أو ثقتك بذاتك في شيء. لكن وضوحك في تحديد المكان الذي ستذهب إليه أو الرحلة التي ستقوم بها هو الذي يفيدهما. تأمل هذا الأسلوب البسيط والفعال للغاية في نفس الوقت.:

حدد الحقائق، ثم اشرح ما تجعلك تلك الحقائق تشعر به.

على سبيل المثال :

> لم تعجبني طريقتك في الحديث معي في الاجتماع الذي عقده الفريق يوم الثلاثاء. فافتراضك أن تعليقات على طريقة تطوير خدمة العملاء كانت "قديمة" لم يكن مفيدًا لي على الإطلاق (حقائق). ولذا فإنني قد شعرت بالإهانة أمام زملائي، والآن أشعر بأنني أقل ثقة في قدرتي على ابتكار أفكار أخرى في المستقبل (مشاعر).

وقد يكون الحوار متعلقاً بالحياة المنزلية :

> أدرك أنني عندما أتحدث إليك عن أدائك لواجبك المنزلي

فعادة ما ترد علي قائلاً : "لقد مللت منك ولم أعد أثق فيك" (حقائق). إنني أريد فقط إلى أن تكون على المستوى الأفضل، ولكنني أشعر بأنني لن أستطيع أن أسألك عن واجبك بعد ذلك دون أن أحس بأنني أسبب لك الإزعاج (مشاعر).

إن الهدف في هذه المرحلة ليس توجيه ضربة قاضية أو أن تجعل الشخص الآخر يبدو غبيًا. بل إن هدفك بكل بساطة هو التعبير عن الحقائق كما تفسرها، ثم إيصال رسالة بما تشعر به نتيجة لتلك الحقائق بكل هدوء.

<u>حفظ ماء الوجه</u> :

لا يفضل أحد منا أن يوجه إليه النقد أو أن تعترضه التحديات، ورغم أن ذلك لا يعبر بالضرورة عن نيتك، إلا أن الحوارات المزعجة يمكن أن تزكي النزوع إلى الدفاع لدى الجميع. وعندما يشعر الفرد بأنه في موقف دفاعي **defensive** فإنه يعمل جاهدًا من أجل هزيمة خصمه.

إذًا كيف يمكن أن تقلل احتمالية حدوث مثل تلك الاستجابة ؟

عليك أن تبذل كل ما تستطيع لكي تساعد الطرف الآخر على حفظ ماء وجهه.

فمثلاً يمكن أن تقول له :

"أعتقد أنك عندما عرضت تعليقك، لم يكن في نيتك أن ......"

أو :

"اسمع؛ لقد ارتكبنا كلنا خطأ بسيطًا. وقد أكون أنا نفسي المتهم الأول. ومع ذلك ...."

والآن احرص على ألا تغالي في استخدام هذا الأسلوب. فعليك أيضًا أن تكون واضحًا في عرض الحقائق وإظهار مشاعرك. ولكن ضع في اعتبارك أيضًا مشاعر

الآخرين. فعندما تفعل ذلك فإنك تمهد للخطوة الثانية بحيث تصبح أكثر سهولة.

الاهتمام بالبحث عن الحلول :

ليس هدفك من إيجاد حل للصراع أن تجعل الشخص الآخر يشعر بالارتباك وأن تهيل عليه كل أنواع الشجب والإحساس بالذنب. ورغم انني اعلم أن تلك العبارة الأخيرة قد جعلتك الآن تصرخ من شعورك بالإحباط، لكن تلك هي الحقيقة. أليس كذلك ؟

لا بأس. أعترف بان فكرة مشاهدة الآخرين وهم يرتبكون أو يتشنجون أو يئنون جراء تعليقاتك قد تروق لك بالفعل. لكن لا يفترض أن تكون تلك الفكرة هي هدفنا بالطبع!

إن هدفنا هو إيجاد حل. وليس تنفيذ عملية قتل على الصليب.

هل اتفقنا ؟

إذًا فما هي أفضل طريقة لتحقيق هذا الهدف ؟

هناك بعض الأسئلة التي قد ترى ضرورة طرحها :

كيف يمكن أن نحل هذا الموقف بصورة أفضل ؟

أو :

كيف يمكن أن نمنع هذا الموقف من أن يتكرر مرة أخرى ؟

بطرحك الأسئلة فإنك بذلك تعطي الفرصة للطرف الآخر للبحث عن الحلول. وهذا الأسلوب في حد ذاته يعتبر طريقة رائعة لمساعدته على الحفاظ على ماء وجهه. كما أنه في تلك الحالة قد ينتقل بالحوار مما يعتبر – ولو بدون قصد – أرضًا خصبة "للوم والخزي" **blame and shame** إلى "العودة إلى اللعبة" **back to the game**. وبذلك يساعد على تحويل الصراع إلى حل.

إن الناس دائمًا ما يفضلون الحل الذي يرون أنهم جزء منه.

رغم ذلك فإن هذا مجرد أسلوب واحد فقط.

فقد تتخذ قرارًا – حسب السياق أو المضمون – بأن الأسلوب الذي ترغب في استخدامه إنما هو لمجرد إيجاد حل أو رغبة معينة في المستقبل.

على سبيل المثال :

"أرغب بشكل حقيقي في المستقبل في أن يتم ...."

أو :

"تلك هي الطريقة التي أرغب فيها لحل موضوع أو مسألة ...."

من الأهمية بمكان أن تكون لديك فكرة عن الطريقة التي تريدها لحل الصراع. وقد لا تصل إلى النتيجة المثالية، لكنك في حاجة إلى أن تكون واضحًا بالنسبة لما ستتقبله منتيجة مستقبلية. ثم إن عليك أن تتذكر أن :

الحقيقة هي أن ...

ليس الهدف من جهدك إيجاد علاج للوم الموجه إليك، بل إن الهدف هو إيجاد حل للمشكلة.

وقفة للمراجعة

- راجع الأساليب الأربعة: "كن مستعدًا وركز على المشاعر والحقائق واحفز ماء وجه الطرف الآخر وركز على إيجاد الحل".

أي أسلوب من بين تلك الأساليب الأربعة قد تحتاج إلى فهم طريقة استخدامه أكثر في المستقبل ؟

- ما الفوائد التي ستعود عليك – باستخدام هذا الأسلوب – بالإضافة إلى الفوائد التي ستعود على الآخرين ؟

- من يمكن أن تطلب منه أن يساعدك في إيجاد حل لمشكلة قد تواجهها ؟

- ما الأسلوب الذي استخدمته من قبل وأتى عليك بفوائد جيدة ؟

تجربة شخصية

أكتب هذا الفصل وأنا أعول كثيرًا على إحدى تجاربي الشخصية. فأدواري جميعها كمدير وأب وزوج ومدير إدارة الآن بشركتي الخاصة تجعلني في بعض الأحيان أشعر بالحاجة إلى حوار مزعج. وأود أن أقول إنني دائمًا اتبع نصيحتي لنفسي – وكنت أتمنى ألا يكون ذلك قد حدث بالفعل – خاصة عندما يتعلق الأمر بأسرتي. لقد قلت وفعلت أشياءً ندمت عليها. لكنني فضلت أن أرتدي قفازات الملاكمة بسهولة ويسر (أنظر الفصل السادس "كيف تكون أفضل صديق لنفسك"). ونتيجة لذلك فقد تعلمت من أخطائي بدلاً من أن أميل نحو الشجب والاستنكار.

الدرس الكبير الذي تعلمته هو : "لا تضرب على الحديد وهو ساخن" Do not strike whilst the iron is hot.

فلو فعلت ذلك فستحرق الطرف الآخر.

لقد تعلمت أيضًا أن إثبات أن الطرف الآخر لا ينبغي أن يكون هو الهدف المنشود، بل إن الهدف المنشود هو البحث عن حل للمشكلة أو لسوء الفهم.

بالنسبة لعلاقتي بزوجتي هيلين، كنا أحيانًا ما "نتفق على ألا نتفق"، كما أدرك انه عندما تستثار مشاعرنا إلى أقصى درجة فغالبًا ما يهبط تفكيرنا إلى أدنى درجاته.

في الفترة الأخيرة أصبح حوارنا – الذي يفترض أن يكون حوارًا ممتعًا وقبولاً – حوارًا مزعجًا. فعدم وجود متسع داخل البيت عمومًا، بالإضافة إلى منزلنا الذي يستحق جائزة أكثر المنازل تحضرً في بريطاني، كل ذلك جعلني أشعر باليأس من ترك هذا المنزل والانتقال إلى منزل آخر.

كانت هيلين تنظر إلى الأمور نظرة مختلفة. ففي حين أنها تدرك المشكلة، إلا أنها

ارتأت حلاً آخر، وهو التوسع، أي إقامة مبنى إضافي على جانب المنزل؛ بذلك تحل المشكلة بسعر أقل تكلفة من الانتقال إلى منزل آخر.

لقد كانت على حق.

فتكلفة رسوم الدمغات التي تدفع للحكومة لمجرد الاستمتاع بالانتقال من مكان إلى آخر في حد ذاتها قد تكون أكبر من تكلفة التوسع في البناء.

إذًا يقول التفكير العقلاني إن البقاء في نفس المنزل هو الأفضل. المشكلة هي أنني رأيت تفاصيل المنزل الذي أحببته. أما هيلين فكانت قد أعدت نفسها لتختبر وتفحص الحقائق لمحاولة الكشف عن وجود بعض الحلول. وبعد الاختبار والفحص، أعلنا عن رغبتنا في بيع المنزل بأسلوب مبسط للغاية، بمعنى أننا لم نقم بتعليق لافتة ضخمة مكتوب عليها "المنزل للبيع"، ولم نغامر بدفع التكاليف الباهظة التي يطلبها سماسرة العقارات. فقد وضعنا الطعم، وانتظرنا قدوم من سيبتلعه.

بعد ذلك ذهبت وأسرتي لمشاهدة المنزل الذي أثار إعجابنا.

لقد أدهشني كثيرًا.

كما أعجب به الأطفال أيضًا.

وأحبته هيلين تقريبًا، ولكن كان لها بعض التحفظات. وبالطبع لم تكن قد أعدن نفسها لأن تلعب دور المُعرض **avoider**.

بدأ الصراع في الظهور.

كنت أميل نحو العدوانية لكي أفرض أفكاري على هيلين وأقنعها من خلال انفعالاتي وقوة رغبتي.

ولقد استسلمت تمامًا لهذه الرغبة.

فأدى هذا الأسلوب إلى خلق نوع من التوتر في الحال. فعندما يلتقي الأسلوب المتعجرف بالأسلوب الحذر، لابد أن ينشأ الصراع.

هناك أمران كان لابد من حدوثهما.

كان علي أن أنحي قدمي من فوق دواسة الحماسة، وكان لابد من أن أستمع إلى هيلين.

ومن الطبيعي أننا لن ننتقل إلى هذا المنزل إذا ما رفض الطرف الآخر الفكرة. لكن هيلين شعرت وقعت تحت الضغط. ليس هذا الضغط نابعًا مني أنا شخصيًا فقط، بل نابعًا من الأطفال أيضًا. فابنتي المراهقة "روث" قد وجدت أخيرًا في هذا المنزل مكانًا واسعًا يكفي للاحتفاظ بحقائب يدها وأحذيتها وعلب الماكياج الخاصة بها. كما وجد ابني مكانًا فسيحًا يستطيع أن يستضيف فيه رفاقه لأنه يضم مساحة كبيرة نوعًا ما، ولكنها مساحة أكبر من مساحة حجرته التي تكاد تكون في حجم مساحة درج خاتم البريد.

لقد فكرت في شئ اعتقدته أنه قد يمثل النقطة الفاصلة؛ ستتمتع هيلين بمكان واسع يكفي لجمع كل مقتنياتها التي تتسم بالفوضى بالإضافة إلى 147 ألبومًا للصور، وهي مجموعة لم نشاهدها حتى الآن.

لكن هيلين لم تقتنع. قد نكون خمسة ضد واحد فقط (آسف؛ لقد نسيت أن أذكر أن القطط كانت تؤيد انتقالنا أيضًا)، ولكن بدون موافقة هيلين فسنظل كما نحن.

إذًا ماذا فعلت ؟

قررت أن ألتزم الصمت.

وأن ...

أسمع فقط.

شعرت هيلين بأنها في موقف عليها فيه أن تدافع عن نفسها.

وعلى الفور، بدأت تصرفاتها تبدو غير مبررة.

مجرد دعابة.

لكنك عندما تشعر بأن في موقف دفاعي وأنك واقع تحت ضغط معين، فمن الصعب أن يكون تفكيرك عقلانيًا. كما أننا كنا ندور في دائرة جدال انفعالي، في دائرة مناقشة عقلانية.

لذلك فقد قمت بكبح أفكاري وشرعت في الإنصات إلى أفكارها. لم يكن هدفي أن أجعلها ترى الأمور بطريقتي، ولكن لأعطي لنفسي الفرصة لأفهم طريقتها.

لقد اصبح تركيزنا على الحقائق وعلى ما تشعر به هيلين بالفعل.

من خلال الاستماع إلى كل الأمور ومناقشتها، استطعنا أن نصل إلى أفكارها الجوهرية.

التمست نوعًا من الموافقة على كثير مما قالته.

ثم استمعت هيلين أيضًا لي ولأفكاري. لقد بحثنا في قدراتنا المالية أكثر من تفكيرنا في مشاعرنا.

فاستمعنا إلى نصيحة المرشد المالي الخاص بنا.

وتأقلمت مع فكرة بقائنا كما نحن. كان الحديث جيدًا، لكن الأهم من ذلك، كان الاستماع جيدًا أيضًا. هذا لكي نعلم الآخرين.

ذهبنا لمشاهدة المنزل مرة ثانية. كانت الشكوك لا تزال تساور هيلين حول إمكانية انتقالنا إليه. لكن مهما تكن النتيجة، فقد أدركنا أننا قد فعلنا ذلك لأننا استخدمنا أسلوب تسليط ضوء بسيط وإضفاء حرارة أقل على حوارنا.

إذًا ماذا كانت النتيجة ؟ هل انتقلنا إلى المنزل الآخر ؟

لقد قبلنا أحد العروض التي وصلتنا لشراء منزلنا.

ثم قبلنا عرضًا لشراء منزل نبدي جميعًا إعجابنا به.

على ما يبدو أن كل شيء قد أصابه الإخفاق. فهناك أشياء لم تكن تحت سيطرتنا.

لكن مهما كانت النتيجة فأعتقد أننا جميعاً قد تعلمنا درساً عن أنفسنا، كما تعلمنا أيضاً كيف نتعامل مع الآخرين في المواقف الانفعالية التي يحتمل أن تتسم بالصعوبة.

ملخص موجز



- إن الصراع جزء لا يتجزأ من حياتنا. والعجز في كل من الثقة والكفاءة في العامل معه قد يخلق المزيد من المشكلات. وقد يؤدي إلى إلحاق الضرر بعلاقاتنا.
- من الأهمية أن نعلم أنه ليست هناك " طريقة صحيحة" للتعامل مع الصراع، لكن هناك بعض الطرق الفعالة تضمن لك احتمال ازدياد فرصتك في التعامل معه بنجاح.
- الجدير بالذكر أننا كبشر لتمتع فعلاً ببعض الحقوق والمسئوليات الأساسية . ووعينا بكل من حقوقنا وواجباتنا يساعدنا على التعالم بالمزيد من الثقة مع مواقف الصراع. وقد يمنع تلك الصراعات من الوقوع.
- إن هدفنا النهائي هو إيجاد طول للمشكلات بقدر الإمكان. فالحياة والعلاقات نادراً ما تكون واضحة.

ولكنها في الواقع أحيانا ما تكون مشوشة. لكن استخدام الأفكار والرؤى التي ذكرناها في هذا الفصل ستؤدي في النهاية إلى نتائج أفضل، وإن لم تكن مثالية.

الفصل العاشر

هل تتمتع بالثقة إلى درجة "الجموح" ؟

خلال قراءتك للفصل، ستطلع على الآتي ...

◆ أهمية استخدام ازدياد ...

ثقتك بذاتك في تحقيق الفائدة ...

للآخرين، كما تحققها لنفسك.

◆ الفوائد التي تجنيها عندما تسعى إلى ...

مد يد المساعدة للآخرين.

◆ كيف تخرج عن حدود دائرة ...

راحتك من أجل إحداث فارق.

لقد كنا في رحلة طويلة. ولقد كشفنا النقاب عن (كيف ولماذا) يمكن أن تكون الثقة عاملاً حفزاً لنجاحك. ومن الواضح أن هذا لا يمثل العامل الوحيد الذي يمكن أن يساعدك على تحقيق وتجسيد قدراتك الكامنة، وستجد أنها تؤثر فيما تفعله وفي وجهتك التي تتجه إليها. وكما اكتشفنا، قد يحدث تغيير بسيط في مستوى ثقتك بذاتك فارقاً كبيراً بمرور الوقت.

لقد حاولنا أيضاً أن ننزع "الخداع" **con** من الثقة بالذات. فلا توجد حبوب سحرية تساعدنا على الانتقال إلى مستوى مختلف. فالرقص مع العراة ليس هو الحل (خاصة أثناء القيادة)، ولا يمكن إقصاء الشك في الذات بالكامل. ومع ذلك، فلا ينبغي أن يسيطر علينا.

لقد تعلمنا أن الثقة بالذات تتغير حسب الموقف **situational**؛ فكل الناس لا يثقون في "كل شيء" يفعلونه، إلا إذا كان الوهم يسيطر عليهم تماماً، وتطغي عليهم الغطرسة والغرور. كما أن "الكحول" قد يبدو حلاً مؤقتاً قصير المدى، ولكن من المؤكد أنه لا يمثل علاجاً دائماً طويل الأمد.

ثم واصلنا السير في رحلتنا لنلعب "لعبة الشرح" **explain game** عندما تحدثنا عمن ألحق الضرر بثقتك في ذاتك. قد يسيطر علينا الماضي من داخلنا. لكن مواجهة الموضوعات والقضايا الخاصة بتاريخنا الشخصي ومحاولة استكشافها يمكن أن تساعدنا على فهم حافزنا ثم تيسر لنا الانتقال إلى المستقبل بثقة.

كما رأينا؛ يرتكب الجميع الأخطاء؛ نادراً ما يكون عن قصد، وغالباً ما يكون دون قصد. لكن كلامهم وأفعالهم قد تغرس فينا الثقة، وقد تقضي عليها تدريجياً.

رغم ذلك فربما يكون العود للنظر إلى ذاتك في المرآة هو المسئول الأول عن فهمك ثقتك في نفسك.

يمكن أن تكون أسوأ عدو لذاتك.

والأمر الهام الذي يجب ألا تنساه هو أننا بفهمنا للأسباب وراء مشكلاتنا تكون في

الواقع أفضل للانطلاق نحو التعامل معها.

قم تغير هدفنا من الرحلة. فقد أصبح المشهد مختلاً حيث بدأنا البحث في طريقة بناء – أو إعادة بناء بعض الحالات – ثقتنا بذاتنا. يتطلب الطريق للتعافي دعم الآخرين. لكي نعيش حياة صحية ومتوازنة من الناحية الانفعالية، فإننا نحتاج إلى من يلعبون أدوار المشجع والمنافس والمدرب وكاتم السر.

مع تغير المكان تتغير حاجاتنا بشأن الشخص أو الدور الذي سيبدو أكثر فائدة. فالصندل الفليب فلوب[1] مناسب تماماً للشواطئ الرملية، ولكنه لن يكون كذلك عند تسلق جبل مثلاً. بالمثل يمكن أن يلعب المشجع **Cheerleader** دوراً في غاية الأهمية، لكن إذا كنت تستمتع بالسباحة في بحر من الرضا فستجد أن هذا النوع من الأحذية ليس هو المطلوب.

بعد ذلك استغرقنا بعض الوقت للكشف عن العلاقة التي ربما تكون هي المتفردة والأكثر أهمية في حياتك ألا وهي العلاقة مع ذاتك. فقد تكون أحياناً أسوأ ناقد ينتقد ذاتك. وهذا أمر عادي في الكثير من الأحيان، لكنه بمرور الوقت قد يكون مؤذيا وضاراً إذا ما لم تتخذ الاحتياطات اللازمة.

لذلك فعليك أن تتقبل فكرة أن العيوب تكمن فينا، فحاول أن تبدو سلساً وبسيطاً عند ارتدائك قفاز الملاكمة، وقم بإجراءات جراحة تجميلية (افعلها بنفسك) لعقلك **DIY plastic surgery**. إذا كانت تبدو تلك الاستعارة البلاغية مغالى فيها، إذاً فعليك أن تشحذ تفكيرك وذلك بتعاطي دواء كعلاج لذهنك. والأمر الهام الذي يجب أن تتذكره هو أن الحوارات التي نديرها مع أنفسنا تعتبر في غاية الأهمية. لذا، فعليك أن تتحكم في محتوى تلك الحوارات.

بحثنا أيضاً في مواقف معينة تسعى فيها إلى أن تتألق إذا اضطررت لعمل شيء ما. من الأهمية بمكان أن تفهم أن الثقة المتزايدة لا تستأصل القلق أو التوتر. كما أنها لا

[1] صندل flipflop هو نوع من الصنادل التي ليس لها ظهر وتصنع غالباً من المطاط (المترجم).

تخلصنا من شعورنا بالانزعاج. وتبرز المهارة عندما تواجه تحدياتنا ونستغل الفرص المتاحة لنا رغم ما قد نشعر به.

لقد تعلمنا درساً في غاية الأهمية، مؤداه أن المشاعر ليست حقائق. وعندما نعد أنفسنا إعداداً أفضل، وعندما نتطور قدراتنا، تبدأ الثقة في النمو والازدهار. كما تعلمنا أيضاً أساليب يمكن استخدامها في السيطرة على الآثار السلبية للانفعالات والحد منها.

وفي النهاية، بحثنا كيف لا تمنحك حتى الثقة الزائدة في ذاتك المناعة من تحديات ومصاعب الحياة. فالفصل من العمل والمرض والمصائب والطلاق يمكن كلها أن تبدو في الأفق، وإذا لم تعرف كيف تبحر، فقد تأتي السفينة بما لا تشتهي بالفعل.

لذلك فمن الأهمية البالغة أن تفهم أن الحزن شيء جيد، لكن لفترة محددة. فنحن نحتاج إلى أن "نتمرغ". لكن لا ينبغي أن نظل هكذا للأبد. إنه جزء من رحلتنا، ولكنه ليس وجهتنا الأخيرة.

كما أننا أيضاً نحتاج إلى أن نفهم أن ليس الأمر هو ما ترى، بل كيف تراه، وأن نبحث عن الدروس المستفادة من خبراتنا وتجاربنا. أما الصدمات فتحدث بالفعل. ولكننا نستطيع أن نحد من أضرارها. ولابد أن تتأكد من أنك فعلت شيئاً هاماً عند صعودك على أكوام الرمال.

هل اتفقنا ؟ هل كل شيء يسير بشكل طبيعي حتى الآن ؟

عظيم.

وماذا الآن ؟

كنتيجة لرحلتنا حتى الآن، قد تشعر الآن بالمزيد من الثقة. وربما تكون قد أصبحت قادراً على الاستغناء عن بعض "الحقائب" التي قد لا تكون فقط ثقيلة، بل غير ضرورية أيضاً.

لكن ماذا عن المستقبل ؟

هل هو كحالة سباحة في بحر من الرضا عن الذات لأنك تشعر الآن بأنك في مكان أفضل ؟

أم أنه عن وقت عليك أن تسير خلاله لتصعد بعض الجبال الأخرى، وتكتشف بعض المناظر الطبيعية الجديدة، وتصطحب المزيد من الناس معك لتنفيذ عملية الصعود ؟

تذكر الأمثلة التوضيحية التي ذكرناها في الفصل الأول؛ أي يوم من أيام الأسبوع أنت فيه الآن ؟

إذاً ماذا ستفعل في بقية رحلتك ؟ هل ستكون لاعباً أم مشاهداً ؟

هل تتمتع بالثقة إلى درجة الجموح ؟

الجموح **M.A.D** يعني في هذا السياق "إحداث فارق" **Malce A Difference**. فازدياد الثقة في النفس لابد أن يفيدك بصفة شخصية بصورة واضحة، ولكن ألن يكون رائعاً أيضاً إذا ما كان مفيداً للآخرين ؟

ذات مرة أقمت في أحد الفنادق التي تطل على ميناء هونج كونج. كانت المناظر رائعة. وكانت التجربة أكثر روعة.

باستثناء شيء واحد؛ لم يكن أحد معي ليشاركني كل ذلك.

بالمثل، لا تمثل الحياة رحلتك فقط بهذه البساطة، بل إنها ترتكز أيضاً على طريقة تداخلها وتأثيرها في رحلة الآخرين.

لقد حان الوقت الآن للكشف عن العلاقة بين الثقة والمشاركة.

المشاركة تجلب الثقة

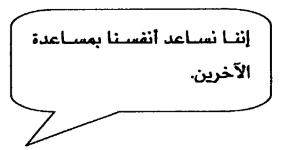
كما تعرف حتى الآن، تشعر بالقلق عندما تشعر باهتمام زائد أو عندما تكون حساساً أكثر من اللازم بشأن طريقة مسايرتك للآخرين. من الممكن أن تتوجس

من آراء الآخرين فيك ومن أن ترى الحياة كمسرحية حيث تكون فيها دائماً في وسط خشبة المسرح. هذا التركيز الدائم على الداخل يصبح غير صحي؛ وقد يشكل خطورة على التطور الانفعالي لديك.

إنك بالطبع تلعب الدور الرئيسي في مسرحية حياتك، ولكن حتى نجم العرض لابد أن يقضي بعض الوقت في هوامش خشبة المسرح.

تعرف جيداً أنك عندما تسلط الضوء على الآخرين، وتبحث عن مساعدة لهم، فإنك بذلك تعمل على نجاح العمل.

إن الحقيقة هي ...



لنحاول أن نكتشف كيف تؤدي المشاركة إلى خلق الثقة بمزيد من التفاصيل.

تجربة شخصية



دعني أخبرك شيئاً عن "بيث". إنها ابنة أحد أصدقائي المقربين. كما تعتبر مصدر إلهام بالنسبة لي.

بدأت الحكاية عندما كانت بيث تشاهد فيديو عن احتفالية أعياد الميلاد للطفل **Operation Christmas Child**[1]. كانت الجمعية الخيرية المنوط بها الحفل ترغب في أن يكون عيد الميلاد وقتاً خاصاً وممتعاً لكل طفل في جميع أنحاء العالم، وليس فقط للأطفال القادرين. بإيجاز شديد تساعد احتفالية أعياد الميلاد للطفل الناس العاديين على إيجاد فارق غير عادي في حياة أطفالهم.

---

[1] الموقع الشبكي www.operationchristmaschild.org.uk

كيف ؟ الفكرة في غاية البساطة. أحضر علبة أحذية املأها ببعض الهدايا الصغيرة التي تناسب كلاً من الأولاد والبنات. هناك شروط لنا يمكن وما لا يمكن أن تشتمل عليه الهدايا، ولكن ملء العلبة بالهدايا لن يكلف الكير.

إنها فكرة رائعة لعدة أسباب. أولاً: بالنسبة للمنزل يعني ذلك أننا سنفعل شيئاً بناءً باستخدام كل علب الأحذية الفارغة التي جلبتها ابنتي "روث" طوال العام.

ثانياً: وهو الشيء الأكثر أهمية، يعني ذلك أن يستيقظ بعض الأطفال على الأقل يوماً في العام في وجود شيء مثير جداً تقع عليه أعينهم، وهو الشيء الذي يتطلعون إليه. إنها عبارة عن تعبير ملموس عن الحب إذا أردت أن تقول ذلك.

توفر احتفالية أعياد الميلاد للطفل الأفكار والإرشادات والفكر المنظم. لكن كل ذلك لا يكفي. فالجمعية الخيرية تحتاج أيضاً إلى المزيد من الناس؛ أناس يدفعون الآخرين ويشجعونهم على جلب علب الأحذية الفارغة والتبرع بملئها.

وهذا ما سعت إليه بيث. فقد أخبرت أساتذتها في المدرسة عن حملة علب الأحذية الفارغة.

فماذا فعل أساتذتها ؟

أخبروا بيث أن تقوم بهذه المهمة.

فسوف يمدون لها يد المساعدة، ولكن بما أنها صاحبة الفكرة فإنها ستكون هي المسئولة. كانت حجتهم أ، تشجيع التلميذة لزميلاتها على المشاركة قد يحقق المزيد من النجاح أكثر من النجاح الذي قد يحققه تشجيع المعلم للتلاميذ والتلميذات.

كان عمر بيث عشر سنوات في ذلك الوقت. أعجب زملاؤها وزميلاتها في المدرسة الابتدائية بالفكرة، فحقق المشروع نجاحاً باهراً.

لكن لم يتوقف المشروع عند ذلك الحد. فقد كانت بيث منبهرة ببساطة الفكرة وبالأثر الذي تركته على الأطفال إلى درجة أنها رغبت في أن يستمر المشروع. وفي

سن الحادية عشرة استطاعت أن تقنع المدرسة الثانوية على تبني الفكرة.

تقول بيث: "في البداية كان عملي بسيطاً، فكنت فقط أعلق ملصقات حول المدرسة، وأضع النشرات في سجل الفصل. وكنت أدلي بحديث لمدة خمس دقائق في طابور الصباح بالمدرسة لمدة عام. كنت مرتبكة لكن والدي وفر لي نوعاً من المساعدة من خلال أحاديثه معي".

ثم تطورت ونمت الفكرة. وكذلك ازدادت ثقة بيث في ذاتها.

تقول بيث: "كان أكبر تحد واجهته عندما طلب مني أن أكون مسئولة عن طابور الصباح بالكامل. فقد عرضنا فيديو، ثم تحدثت كثيراً عن المشروع".

كان هناك أكثر من 900 طفل في طابور الصباح.

تقول: "عندما بدأت أتولى مسئولية التجمعات الصباحية في البداية كنت أكتب شيء أردت أن أقوله، لكن لأنني كنت أتحدث لفترة محدودة جداً كنت أتحدث عن الموضوع مباشرة، وكنت أتحدث من قلبي".

لم تتخيل بيث التي تبلغ من العمر عشر نوات أن فكرتها يمكن أن تجعلها تترأس تجمع الصباح في إحدى المدارس الثانوية. فاتخذت الخطوة الأولى ببساطة. طبعاً لم تستهل تلك الخطوة بثقة في الذات، بل إن الثقة في بدأت تنمو بداخلها بمجرد أن اتخذت الخطوة الأولى.

قد يكون هذا هو الأسلوب الصحيح؛ لا تنظر إلى حجم الجبل، بل ركز اهتمامك ببساطة على الجزء التالي من الرحلة. وابدأ بتسلق أكوام الرمال.

تجربة شخصية



في عام 2003 سافرت إلى تنزانيا مع منظمة تسمى "اعمل من أجل أفريقيا" Act4Africa، وهي منظمة خيرية تساعد الأفارقة من خلال التعليم والأعمال الدرامية على فهم فيروس نقص المناعة

البشرية (الإيدز) **HIV/AIDS** ومحاربته (**www.act4africa.org.uk**).

مارتن وكاثي سميدلي هما مؤسسا هذه المنظمة. يعمل مارتن ممثلاً ومهندساً، وتعمل كاثي مدرسة. ولديهما أبناء بعضهم في سن المراهقة، كما أن لديهم رهناً عقارياً، ويبدوان زوجين عاديين كغيرهما تماماً.

تلك هي الحقيقة فعلاً باستثناء شيء واحد فقط، وهو أنهما يشعران برغبة عارمة في المساهمة في منع انتشار مرض الإيدز في أفريقيا.

هذا أمر يطول كثيراً.

أمر يطول لزوجين عاديين. لكنهما يؤمنان بنفسيهما لدرجة أنهما – الاثنين – استطاعا أن يحدثا فرقاً.

يقول مارتن: "كانت حاجتنا إلى هذا النشاط قوية لدرجة أننا شعرنا بأنه لابد أن نفعل شيئاً، مهما كان صغيراً. لقد كنا – أنا وكاثي – فريقاً جيداً كانت مهاراتنا تكمل بعضها البعض".

هل يتمتعان بثقة وإيمان لا يتزعزعان في نفسيهما إلى الدرجة التي قد يستطيعون أن يفعلا شيئاً بالفعل ؟

أجاب مارتن: "بالطبع لا. فنحن لا نمتلك كل القدرات. لكن لو كنا قد انتظرنا حتى نشعر بالثقة الكاملة في قدراتنا، لكنا قد عشنا حالة الانتظار للأبد. الأمر الأساسي هو أن تقرر أن تفعل شيئاً؛ أي أن تبدأ العمل. لا تدع حجم المشكلة أو شكك في ذاتك يصرفك عن هدفك".

لقد خرج مارتن وكاثي عن عالمهما المريح والآمن الذي يعيشانه في إحدى ضواحي مانشستر إلى عالم البيروقراطية، والروتين الحكومي والأماكن العشوائية في أفريقيا. لقد استهلا مهمتهما دون حصولهم على أموال أو مجموعة من العاملين، لكن لم يكن لديهما سوى الإيمان بأنهما يستطيعان أن يفعلا شيئاً.

يالها من رحلة. لقد رأيا نفسيهما فجأة في مكتب رئيس وزراء تنزانيا، فاكتشفا أنهما يتمتعان بمهارات لم يفكرا فيها من قبل، وهي مهارات التسويق marketing، والعلاقات العامة وجمع الأموال والتبرعات، والآن يعتبرها الجميع خبراء في مجال الإيدز ونقص المناعة.

كما أنهما يخوضان معارك مستمرة مع الاحتياج إلى الأموال من أجل تمويل عملهما، وأحياناً ما يتساءلان إن كان باستطاعتهما – أو أنهما بالفعل – أن يقوما بعمل شيء مختلف لمثل تلك المشكلة.

تقول الحقائق إنهما استطاعا ويستطيعان ذلك بالفعل. فحتى الآن يتم تعليم مليون فرد في أفريقيا من خلال برنامج "اعملوا من أجل أفريقيا" الذي يطبق في المدارس والكنائس بالتعاون مع قادة المجتمع المحليين. لقد بدأ أسلوبهما الإبداعي في التعامل مع المشكلة في إحداث فرق.

وأصبح لديهما 20 موظفاً، الغالبية العظمى منهم من الأفارقة يعملون كمتفرغين. وقد عمل حتى الآن ما يزيد 200 عامل مع المنظمة الخيرية بوظائف مؤقتة تبدأ بأسبوعين وحتى عام واحد.

هذه ليست مجرد رواية، بل إنها حقيقة.

لم يكن هدف مارتن وكاثي أبداً كيف يمكن أ، يستفيدا شخصياً من تجربتهما. فلم تكن تلك استراتيجية يزيدان بها تقدير الذات لديهما أو يزيدان ثقتهما في النفس.

لكنهما قد رأيا ببساطة حاجة معينة فاتخذوا قرارهما بعمل شيء ما لأجلها.

لكن ما فعلاه قد أتى ببعض الثمار.

قال مارتن: "ما شرعنا في عمله جعلي أفهم مدى قدرة الإنسان. فلم أكن أحلم أبداً بأنني أستطيع أن أفعل ما فعلت. فكلانا قد خرج بعيداً بعيداً عن منطقة راحته، ومع ذلك فلا نزال نتحمل. أعتقد أن ثقتنا وإيماننا قد ازدادا عبر تلك التجربة".

كذلك الأمر بالنسبة لمن يعملون معهما جهام مؤقتة. أوضح مارتن ذلك قائلاً: "أعتقد أنه من العدل أن نقول إن لدينا بعض الشخصيات الرائعة التي اشتركت معنا. وأن لا أقصدك أنت وحدك يا بول. فلدينا شخصان يعانيان من مشكلات نفسية عميقة كانا قد سمعا عن عملنا. فغامرنا بأن ضممناهما إلى العمل. لكن بالطبع لم يكن ممكناً أن نوفر لهما عملاً دائماً. فهما قد اضطرا إلى جمع بعض المال ليتمكنا من المجيء للانضمام لنا والالتحاق بوظيفة مؤقتة. وقد كان".

أضاف مارتن: "الأكثر من ذلك أن العمل قد أتاح لهؤلاء الناس بعض الاهتمامات خارج نطاق العمل. فبدلاً من أن ينظروا نحو الداخل إلى قضاياهم الشخصية، فقد واجهوا مشكلات غيرهم. لقد غرسنا نوعاً من الثقة داخل (هؤلاء) الناس، فقد وليناهم المسئولية، ودفعنا لهم ثمنها".

فإحدى الفتيات اللاتي كن يعملن معنا أصبحت ممرضة بعد أن حصلت على شهادتها مؤخراً. فقد كانت تعاني من مشاكل عديدة قبل أن تخرج مع مارتن إلى تنزانيا، وكانت عاطلة عن العمل في ذلك الوقت. قال مارتن عنها: "أعتقد أن منظمة (اعملوا من أجل أفريقيا) قد لعبت دوراً في تعافيها".

ما الذي أتى بهذا العمل إلى الوجود ؟

من المؤكد أن الرغبة **desire** كانت على رأس القائمة. لقد سمع مارتن وكاثي نداءً لعمل شيء ما.

لكن هل لعبت الثقة دوراً ؟

بالتأكيد.

فبدو أية درجة من درجات الإيمان بالذات، ما كان لهذا العمل أن يتم أبداً.

لقد أدركا أنهما يتمتعان ببعض القدرات. لقد أدركا أنهما يمكن أن يشكلا فريق عم ناجحاً. كما أدركا أن العقبة الكبرى التي يجب عليهما أ، يتغلبا عليها تكمن ببساطة في الشروع في العمل.

إن مارتن وكاثي زوجان ذوا مهارات خاصة وشهرة كبيرة، وقد واجها العديد من المواقف الصعبة. لقد فضلا الخروج من مملكة الراحة واخذوا قرارهما بعمل شيء مختلف.

وهذا هو بالضبط ما فعلاه. ليس فقط لشعوب أفريقيا. ليس فقط لمائتي فرد في المملكة المتحدة، بل لنفسيهما أيضاً.

إن الحقيقة هي ...

عندما نحدث فرقاً من أجل الآخرين،
فإننا أيضاً نحدث فرقاً لأنفسنا.

وماذا عنك ...

لقد استمعت إلى قصص كل من بيث ومارتن وكاثي وكيف كانوا يسعون إلى إحداث فارق.

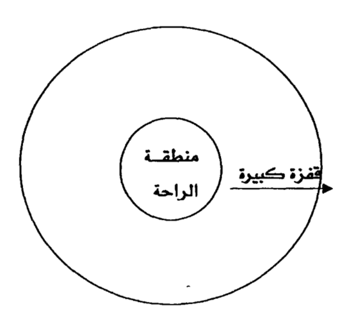
والسؤال هو: ماذا ستكون قصتك أنت ؟

أنا لا أفترض أن تستهل جمعية خيرية أو أن تسافر إلى أفريقيا، لكنني أقترح لك أن تقوم بعمل معين. افعل شيئاً حيث لا تكون أنت المسئول، بل غيرك هو المسئول.

ليس الهدف أن تستعرض إمكانياتك ومهاراتك، بل الهدف ببساطة شديدة هو عرضك لخدمات أو تطبيقات لأفكار قد تفيد الآخرين.

إذا كنت من "المتطوعين" للبحث في محرك البحث جوجل فسوف تكتشف عدداً لا يحصى من المواقع التي تمثل لك مصدر معلومات وإلهام وتزودك بأفكار عن طريقة عمل شيء مختلف. والفرص الحقيقية تتمثل في أنه عندما تفعل ذلك، فإنك تفعل شيئاً وأنت خارج دائرة راحتك.

فقد تشبه الصورة الشكل التالي:



بالطبع هذا توسع كبير للغاية. فأنت تخرج عن حدود دائرة راحتك. بالنسبة لبيث يعني التوسع الكبير أنها بدأت بالمدرسة الثانوية، ثم في خلال بضعة أسابيع، تولت مسئولية طابور المدرسة بالكامل.

بالنسبة لمارتن وكاثي، كان يعني التوسع الكبير استهلالهما لبداية العمل في المنظمة الخيرية، ثم زيارة مكتب رئيس وزراء تنزانيا في غضون أسابيع قليلة.

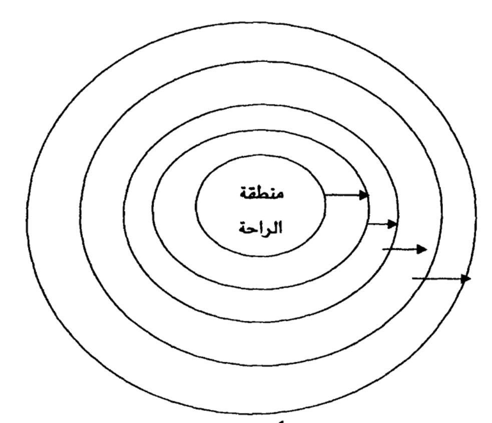
لكن لم يحدث هذا مباشر، ربما بالنسبة لبعض الناس باستثناء بيث وكاثي ومارتن.

فالخروج من دائرة منطقة راحتهم كان يشبه الشكل التالي.

لاحظ أن الخطوة الأولى التي اتخذوها لا تزال هي أكبر خطوة. وعادة ما تكون تلك الخطوة هي الأكثر صعوبة. أما ما يلي تلك الخطوة فليس سوى سلسلة من الخطوات الصغيرة التي يمكن أن تتخذ بمرور الوقت.

كل خطوة تشهد توسعهم وخروجهم على حدود منطقة الراحة. ولا يعتبر ذلك قفزة مثيرة، فهذا النوع من القفزات ليس هو المطلب. لكن الثقة لابد أن تستغرق وقتاً

كبناء سور تماماً. فالسور يبنى تدريجياً بحيث يستغرق وضع الطوبة الواحدة مؤقتاً.



لكن كما قالت بيث: "المدهش فعلاً أن تنظر للخلف لتشاهد مدى ما وصلت إليه. ولن تدرك ذلك إلا إذا ألقيت نظرة على الماضي".

عبر الزمن لابد أن ترى أن الأفعال البسيطة قد تأتي بنتائج كبيرة.

فالتغيير بنسبة **10**٪ يمكن أن يحدث فارقاً.

إن الحقيقة هي ...

> إن اكتساب الثقة ليس دائماً هو الهدف، بل إن الهدف هو ببساطة ما يتمخض عنه كل فعل تؤديه.

وتذكر أن أداء كل فعل نادراً ما يتم وأنت منفصل عن الآخرين. فقد عمل مارتن وكاثي مع بعضهما البعض. ووجدت بيث الدعم والمساعدة من والدتها ووالدها ومعلمين اثنين. إن كل الأدلة تقول إنك قد تستطيع أن تساير عملك بالقليل من المساعدة من الآخرين.

هل أنت حالم أم فاعل ؟

كل فرد يستطيع أن يحلم. الكثير من الناس يحلمون.

وكل فرد يمكن أن تكون لديه أفكار. فالعالم يغص بالعديد من الناس الذين لديهم أفكار.

لكن قيمة الأحلام والأفكار تبرز عندما تحول تلك الأحلام والأفكار إلى أفعال **actions**. تبرز القيمة فعلاً عندما تتخذ الخطوة الأولى.

أعرف أنني أردت أن أطور المبادئ التي ذكرتها في كتاب "السومو (التزم الصمت، وابدأ العمل)" ثم أحول تلك الأفكار إلى مادة للتعليم. تسأل عن خطوتي الأولى ؟

لقد ذكرتها في كتاب السومو **SUMO**.

هذا كل شيء.

لم تكن لدي أدنى فكرة كم كانت تلك الأفكار ستستغرق من وقت لكي تتجسد، ولا حتى فكرة عن الشكل الذي سيكون عليه المنتج، لكنني كنت أعرف أنني سأحتاج للآخرين لمساعدتي في تحويل الحلم إلى حقيقة. لقد اتصل بي عدد هائل من الناس وهم تملؤهم الحماسة، لكنني في النهاية أحتاج بالفعل إلى أناس يستطيعون التنفيذ إلى جانب الحماسة.

لقد استغرقت عامين لكي أجد مثل هؤلاء. ولقد كان العمل شاقاً. لكن في عام **2009** أصدرنا برنامج "السومو من أجل المدارس" **SUMO4Schools** بالمملكة المتحدة. لقد كان الهدف هو تصدير هذا المفهوم إلى دول العالم بما أننا نسعى إلى

تزويد الشباب الصغار بالمهارات والرؤى والثقة ليستطيعوا تحقيق شيء مختلف في حياتهم الخاصة.

لقد كان لمارتن لوثر كنج حلم؛ لكنه أيضاً كان لدي استراتيجية. لقد استطاع أن يجذب الناس إلى صفة، فعملوا دون كلل من أجل تحول الحلم إلى حقيقة.

إن الأحلام عبارة عن شيء مثير. وهي مصدر إلهام للبشر. لكن الأشياء غير المثيرة هي المكالمات التليفونية، والتخطيط، والسفر والترحال، والطباعة، والتنظيم؛ أي كل ما يساعد على تحويل الحلم إلى حقيقة.

كان شعار حملة الانتخابات الرئاسية لباراك أوباما "نعم،نستطيع". الشيء الغريب أنه على الأرض التي تعبد فيها النزعة الشخصية **individualism** لم يستخدم أوباما عبارة "نعم أنت تستطيع". إن العمل معاً، بطريقة جماعية، من أجل منفعة الآخرين هو الهدف الأساسي بالنسبة له.

هذا درس لنا جميعاً.

وقفة للمراجعة



- ما الجزء الذي يعتبر مصدر إلهام لك من قصتي مارتن وكاثي وبيث ؟
- اكتب الطريقة التي يمكن بها أن تحدث فرقاً.
- من "الأصدقاء" الذين قد تحتاج لمساعدتهم ؟
- إذا أردت أن تبدأ مشروعاً صغيراً فماذا سيكون هدفك ؟
- ما أول فعل قد تحتاج إلى أن تؤديه ؟

دعني أعرف ماذا قررت أن تفعل، اتصل بي على موقع :

.Paul.McGee@TheSUMOGuy.com

هل يمكن أن يكن لديك الثقة لتفعل شيئاً مختلفاً ؟

وإذا شعرت بالعصبية أو القلق أو حتى الفزع من أي مشروع، فحاول أن يكون لديك الشجاعة للبدء في الخطوة الأولى. أشعر بالخوف، ثم اذهب لمواجهته.

والآن إليك الحقيقة البينة. أعدك بأن التغيير البسيط – بمرور الوقت – يمكن، بل سيحدث فرقاً كبيراً فعلاً؛ ليس بالنسبة لك فقط، بل بالنسبة للآخرين أيضاً.

آمل أن توفر لك قراءة هذا الكتاب بعض الأدوات، والشجاعة، وما هو أكثر أهمية؛ الثقة في ذاتك لأن تحدث فرقاً.

دعني أعرف كيف بدأت.

أرجو لك النجاح.

عليك أن تفعل شيئاً مختلفاً.

بول... مبتكر السومو

SELF CONFIDENCE



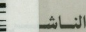


هـــــذا الكتــــــاب

يعتبر بول ماكجي أحد المحاضرين البارزين بالمملكة المتحدة في مجالات التغيير والثقة والتحفيز. كان أسلوبه العملي والمحفز للتفكير أحد أسباب شهرته التي وفرت له الفرصة لإلقاء محاضرات في أكثر من 35 دولة. كما يعتبر محاضراً بارزاً في قيادة الحياة الشخصية. لقد نال بول ماكجي شرف ابتكار أسلوب السومو SUMO (اعمل في هدوء وصمت) ويعتمد هذا الكتاب على الأسلوب في تنمية ثقتك بذاتك، وهذا ما يضفي على الكتاب نوعًا من الثراء العملي. إن كتاب "الثقة في النفس" يعد مرجعًا لا غنى عنه يرغب في أن يطور ذاته ويواجه التحديات التي تفرض عليه في العمل بثقة خبرة بول وخلفيته الأكاديمية في مجال علم النفس السلوكي والاجتماعي، بالإ أسلوبه الرائع واستراتيجيته التي لا نظير لها، كل ذلك جعل الكتاب الأكثر مبيعًا

والله ولي التوفيق ،،،

النـاشـ



عبد الحي أحمد فؤاد

دار الفجر للنشر والتوزيع

4 شارع هاشم الأشقر - النزهة الجديدة - القاهرة تليفون : 26246252 فاكس : 26246265

daralfajr@yahoo.com www.daralfajr.com

I.S.B.N
978-977-358-284-7